AGIR & ENTREPRENDRE

LE MAGAZINE DE LA CCI DE LYON // www.lyon.cci.fr

CCI LYON

N°52 /// septembre - octobre 2015

FORUM DE L'ENTREPRENEURIAT
COACHING EN DIRECT p. 7

COMMERCE
LA FRANCHISE VOUS OUVRE SES PORTES p. 21

L'INVITÉE
Catherine Barba
Madame e-commerce
p. 34

entreprises en réseaux

Le réseau fait *la force !*



LE SAVIEZ-VOUS ?

À PARTIR DU 1ER JANVIER 2016, LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ SERA OBLIGATOIRE EN ENTREPRISE

Rejoignez Eovi Mcd mutuelle !

TOUTES LES RÉPONSES DANS CE GUIDE

PROTECTION SANTÉ EN ENTREPRISE
UN GUIDE POUR VOUS ORIENTER
DES CLÉS POUR COMPRENDRE

FLASHEZ ET TÉLÉCHARGEZ

Siège Eovi-Mcd mutuelle : 44 rue Copernic CS 11709 - 75773 Paris cedex 16.
Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la Mutualité. N° Siren : 317 442 176
DDM-1504-CAMPPRINT-PRESSEBTOB-Normandie_Mag



Retrouvez-nous sur eovi-mcd-entreprise.fr
ou appelez-nous au N°Cristal 09 69 32 22 56
APPEL NON SURTAXE



Incertitude toujours...

Les entreprises continuent à souffrir du manque de vigueur de l'activité. Elles pointent les contraintes réglementaires et une rentabilité insuffisante. Mais 37 % des dirigeants restent confiants sur la situation économique générale, contre 25 % en début d'année.



Près d'un quart des entreprises déclare avoir enregistré une hausse de chiffre d'affaires au premier trimestre.



Le taux des entreprises pariant sur la conquête de nouveaux marchés en France pour se développer. 44 % misent sur l'innovation.



La part des PME utilisant normalement, voire en totalité, leurs capacités de production.

Source : Conjonctura, Repères économiques Rhône-Alpes, CCI Rhône-Alpes, juin 2015.

Nouvelles expériences numériques

La CCI et CCI formation ont rénové leurs sites internet. Centrés sur l'utilisateur, ils permettent d'accéder plus facilement aux différents services, informations et bons plans.

La CCI renforce sa connexion avec les entreprises avec une nouvelle version de son site internet désormais prioritairement centré sur l'utilisateur. Grâce à l'onglet "Vous êtes", celui-ci sélectionne un profil correspondant à son statut (créateur, commerçant, professionnel du tourisme...) ; il découvre alors un parcours centré sur ses besoins, des diagnostics gratuits, des conseils, des guides, un agenda... L'outil propose aussi une navigation en fonction de centres d'intérêt (reprendre, se développer, se former...). Objectif : fournir une réponse rapide et pratique à toutes les problématiques.

CCI formation repense également sa stratégie digitale en lançant une plateforme web entièrement dédiée à la formation. Riche en news, vidéos, dossiers thématiques et témoignages, la home page permet l'accès direct aux trois univers : formation continue, entrepreneuriat et Eklya school of business.

Depuis le 15 juillet dernier, un bouquet de services est mis en ligne pour faciliter la formation, qu'il s'agisse pour l'internaute – entreprise ou particulier – de procéder à une inscription, de demander un devis, de suivre son plan de formation, de comparer des programmes, d'avoir une accès immédiat à des stages complémentaires...

www.lyon.cci.fr
www.cciformationpro.fr



Avec près de deux millions de visiteurs par an, le site internet de la CCI se positionne comme le premier site économique de la métropole lyonnaise.

Jusqu'au 14 avril 2016, les entreprises investissant dans l'acquisition d'un bien productif bénéficient d'un suramortissement exceptionnel. Cette mesure permet de déduire du bénéfice imposable 40 % de la valeur d'origine en plus de l'amortissement traditionnel. Soit au total 140 % du montant dépensé. Par exemple, pour un investissement de 100 000 €, l'économie d'impôt sera, pour un taux normal d'impôt sur les sociétés, d'environ 13 000 €. Ce dispositif limité dans le temps vise à inciter les PME à anticiper leur décision d'investissement et à moderniser leur appareil de production. Il est accessible à toute entreprise, à la seule condition qu'elle soit soumise à un régime réel d'imposition.
www.lyon.cci.fr (rubrique Toute l'actualité)

Entrepreneurs, CCI France vous invite à donner votre avis sur des sujets d'actualité concernant directement votre activité. Des sujets de questionnement vous sont proposés mais aussi des thématiques que vous souhaitez voir aborder. Exprimez-vous en rejoignant la Grande consultation des entrepreneurs sur www.cci.fr

Easyjet accroît son offre en reliant, dès l'hiver prochain, Lyon à Amsterdam (4 vols par semaine) et Naples (2 vols par semaine). Pour la saison de ski, la compagnie assurera des liaisons entre Lyon et Belfast, ainsi que Londres Southend, avec un vol par semaine le samedi.
www.easyjet.com/fr

Désormais, toutes les demandes de carte professionnelle d'agent immobilier, de récépissé de déclaration préalable d'activité d'établissement secondaire et d'attestation de collaborateur pour l'exercice de l'activité dans le Rhône doivent être déposées auprès du CFE de la CCI de Lyon ou de Villefranche-sur-Saône, selon la situation géographique.
www.lyon.cci.fr (rubrique Formalités)

La liaison directe entre Lyon et Montréal, effective depuis cet été avec 5 vols par semaine, est opérée par la compagnie Air Canada. Cette ouverture de ligne répond à la demande du monde économique lyonnais qui souhaite bénéficier d'une porte d'entrée vers l'Amérique du Nord. Un rythme journalier devrait voir le jour dès l'été 2017.
www.lyonaeroports.com

La formation continue est un appui essentiel à la réussite de votre entreprise. Vous voulez améliorer ou compléter vos compétences professionnelles ou celles de vos collaborateurs ? CCI formation propose un large éventail de formations adaptées à vos exigences. Découvrez le catalogue.
www.cciformationpro.fr

Un site gratuit pour (r)éveiller la création d'entreprise. Alimenté par 370 opérateurs, jecree-en-rhonealpes.fr offre des outils, un accompagnement, des informations utiles et des services en ligne sur mesure pour concrétiser un projet.

Un clic et tout s'enclenche. Grâce au site les-aides.fr, créateurs et dirigeants d'entreprise trouvent rapidement toutes les aides publiques. Les CCI s'engagent dans la démarche de simplification menée par l'Etat en proposant désormais aux entreprises d'identifier les aides répondant à leurs besoins, via l'indication de leur numéro Siret.

Pour tout savoir sur la nouvelle réforme concernant le compte pénibilité, la Cnav (Caisse nationale d'assurance vieillesse) vous informe sur son portail dédié : preventionpenibilite.fr. Un espace employeur présente les droits et les démarches et accompagne la mise en œuvre de la réforme.

4 400 €

Le montant de l'aide TPE jeunes apprentis accordée par l'Etat aux entreprises accueillant un apprenti de moins de 18 ans. Les TPE de moins de 11 salariés bénéficieront d'une aide forfaitaire de 1 100 euros par trimestre lors de la première année du contrat.
www.travail-emploi.gouv.fr (rubrique Formation professionnelle apprentissage)

SOMMAIRE

12 À LA UNE LES RÉSEAUX





7 MACRO ECONOMIE



19 COMMERCE & TOURISME



25 INDUSTRIE & SERVICES

31 L'AGENDA DE LA CCI ATELIERS NUMÉRIQUES

33 SALONS MAÎTRISER LES RISQUES PROFESSIONNELS

34 L'INVITÉE CATHERINE BARBA

RETROUVEZ-NOUS SUR : agiretentreprendre.fr

Rentrée à enjeux !

Question de rentrée classique, reprise ou crise économique ?

Personne, y compris le Gouvernement, n'est en mesure de répondre à cette question. Les discours, les prévisions, les spéculations autour du taux de croissance n'apportent rien… si ce n'est un état anxiogène néfaste et épuisant. L'époque des *Trente Glorieuses* est définitivement derrière nous ! Le business n'est pas un long fleuve tranquille. Dans notre environnement mondialisé, hyper connecté et surinformé, moult paramètres interagissent. Entrepreneurs, je vous engage à vous extirper de cette logique anachronique. Agiles, vous devez être, oui ! Innovants, en alerte, capables d'assumer une prise de risques, affûtés, talentueux… L'Etat, de son côté, doit intégrer que le métier d'entrepreneur devient plus exigeant et œuvrer pour en simplifier l'exercice. Je note à ce titre la pertinence de la nouvelle mesure de suramortissement destinée à soutenir l'investissement productif des entreprises et à accélérer la modernisation de leur outil de production.

Vous-mêmes, à la CCI, êtes sur la voie du changement pour être, demain, plus performants…

En effet, une CCI métropolitaine regroupant Lyon, Saint-Etienne et Roanne deviendra une réalité en janvier 2016. Car si nous voulons rester l'acteur économique influent de référence au service des entreprises de notre grand bassin métropolitain, et surtout des plus petites, nous devons accéder à une taille, non seulement critique, mais surtout pertinente au regard de son potentiel et de ses atouts dans les compétitions nationale et internationale. La richesse se crée dans les métropoles. Soyons en mesure de coller à la réalité des besoins d'un bassin économique et d'emploi parmi les plus actifs de France.

Un autre élément fort pour le territoire est le développement de son aéroport, où en êtes-vous ?

Le dossier d'ouverture du capital des Aéroports de Lyon avance. Nous avons rencontré le ministre de l'Economie et des Finances, Emmanuel Macron, auquel nous avons expliqué la spécificité du positionnement de Lyon-Saint Exupéry par rapport aux autres plateformes régionales. Il nous a confirmé sa volonté de prendre en compte le mieux possible les intérêts économiques du territoire pour aboutir à la sélection par l'Etat des candidats à la reprise des 60 % qu'il détient dans la société des Aéroports de Lyon. En Europe, l'aéroport de Lyon se situe aujourd'hui au 47e rang alors que la région Rhône-Alpes pointe à la 8e place. Si elle est bien menée, cette privatisation est une chance unique de viser le top 10 des aéroports européens !

J.J RAYNAL

AGIR & ENTREPRENDRE NUMÉRO 52 SEPTEMBRE/OCTOBRE 2015

Agir & Entreprendre est publié par la CCI de Lyon / **Direction de la Communication** Place de la Bourse 69289 Lyon cedex 2. 04 72 40 58 58 / **Directeur de la publication** Emmanuel Imberton / **Secrétaire générale de rédaction** Valérie Salinas / **Comité de rédaction** Bernard Guinet, Jean-Michel Coquard, Blandine Vignon, Valérie Charrière-Villien, Valérie Salinas, Nancy Furer / **Rédaction** NF2 Presse, CCI de Lyon **Maquette et réalisation** by Magazine 04 78 28 84 84 / **Publicité** Actions Média, 04 72 77 96 10 / **Impression** Fot **Routage** XL Print & Mailing | **Visuel de couverture** Magazine / **ISSN** 1778-8315 **Tirage** 59 000 exemplaires imprimés sur papier PEFC.





"Action phare du Pacte pour la croissance, la compétitivité et l'emploi, cette simplification sur les déclarations sociales vise gain de temps et fiabilisation des informations."

Patricia Poulet-Mathis, chargée de mission interministérielle et directrice adjointe de l'Urssaf Rhône-Alpes.

24 **Le nombre de déclarations sociales** regroupées dans la DSN à compter du 1er janvier prochain.


ACOSS URSSAF RA

ZOOM SUR... La Déclaration sociale nominative (DSN)

Au 1er janvier 2016, la DSN remplace les multiples déclarations sociales à éditer et simplifie les démarches. Les entreprises devront effectuer une unique transmission mensuelle et dématérialisée des données issues de la paie. Ce flux de renseignements sera envoyé automatiquement vers le portail des organismes de protection sociale (www.net-entreprises.fr) où les éléments seront traités avant d'être redistribués à chaque opérateur (Urssaf, caisses de retraite, sécurité sociale...). Les employeurs ne respectant pas l'obligation de DSN s'exposeront à des pénalités, même s'ils déclarent les données sociales à chaque organisme. Des amendes sont prévues également pour toute inexactitude ou ommission de salarié.

forum de l'entrepreneuriat

DEUX JOURS POUR CONSTRUIRE SON PROJET

Les 25 et 26 novembre prochains, le Palais du commerce vivra au rythme intense du 3e Forum de l'entrepreneuriat. Occasion pour les entrepreneurs de s'immerger dans le tissu économique local.


Le visiteur pourra rencontrer des experts correspondants à ses interrogations et problématiques au niveau des différentes bornes thématiques.
CCI DE LYON

Plusieurs événements sont organisés par les CCI dans le cadre de la 13e Semaine régionale de la création, reprise et transmission. À Lyon, le 3e Forum de l'entrepreneuriat se tient au Palais du commerce les 25 et 26 novembre. Le but de cet événement pragmatique est d'apporter des informations, aides et solutions sur la création, la reprise et le développement d'une activité.
Nouveautés de cette édition : le speed business meeting, des sessions de 45 minutes découpées en tête-à-tête de 4 minutes afin de rencontrer un maximum de personnes.
En parallèle, une application permettra de visualiser en un coup d'œil les cartes de visite virtuelles de tous les participants afin de faciliter les prises de contact. Parmi les temps forts, les crash tests, soit 15 minutes pour se faire challenger par un jury de professionnels, ainsi que le 2e concours Pitch ta boîte. Les créateurs et jeunes repreneurs ou entrepreneurs ont jusqu'au 14 octobre pour poster une vidéo d'1 minute 30 concernant leur projet sur le site dédié. Le soir du 25 novembre, le jury récompensera 6 pitchs vidéo et le coup de cœur du public sera dévoilé.
À la clé pour les lauréats : 2 000 €, accompagnement, formation et une belle visibilité sur différents supports médiatiques de la CCI.
Une soixantaine de conférences, des ateliers, des workshop, des rencontres avec des experts rythmeront ainsi ces deux jours où seront aussi abordées les tendances actuelles : l'économie collaborative, le coworking ou le statut d'entrepreneur-étudiant.

www.forumdelentrepreneuriat.com
www.pitch-ta-boite.fr

Une banque pour mon projet

Dans le cadre du Pack Création, la CCI a mis en place un partenariat avec la Banque Populaire Loire et Lyonnais, la Caisse d'Epargne Rhône-Alpes et CIC Lyonnaise de Banque. La phase clé d'une création d'entreprise étant le financement, ces organismes partenaires s'engagent à rencontrer personnellement les porteurs de projet.
En plus des créateurs, ce dispositif vient d'être étendu aux repreneurs.
Une mise en relation gagnant-gagnant qui facilite les démarches.

LA MUTUELLE SANTÉ EN TROIS POINTS

Le 1er janvier 2016, toutes les entreprises devront proposer une complémentaire santé à leurs salariés. Mode d'emploi en 3 points.

1. Ce que dit la loi

Le texte préconise que les employeurs prennent en charge 50 %, au moins, du coût correspondant au panier de soins minimal. Dans les TPE-PME, en l'absence de délégués du personnel, l'entrepreneur est libre de décider de façon unilatérale de la formule retenue. Il doit toutefois informer ses salariés par écrit, par exemple au moyen de l'affichage.

2. Le panier de soins minimal

La complémentaire mise en place doit correspondre à "un panier de soins minimal de 125 % du tarif de la Sécurité sociale pour les prothèses dentaires et de 100 euros par an pour l'optique". Elle doit en outre couvrir "l'intégralité du ticket modérateur à la charge des assurés sur les consultations, actes et prestations remboursables par l'assurance maladie obligatoire, ainsi que le forfait journalier hospitalier".
Le chef d'entreprise va donc devoir comparer les offres et les prestataires afin d'arrêter son choix sur celle qui sera la plus conforme à la loi, mais aussi aux attentes de ses salariés.

3. Vingt euros par salarié et par mois

Le coût minium de la mesure par entreprise est estimé à vingt euros par mois et par salarié mais peut évoluer en fonction du contrat choisi.
Attention, si rien n'a été mis en place début 2016, des poursuites aux prud'hommes ou des contrôles de l'Urssaf sont possibles.

cluster lumière

Sous les sunlights du succès !

Expositions, forums professionnels, missions de prospection… le cluster Lumière multiplie les initiatives pour positionner l'éclairage comme une filière industrielle à part entière et surtout à fort potentiel.



Dans le tunnel modes doux de la Croix-Rousse, une explosion de savoir-faire lumineux.

MURIEL CHAULET

L'Organisation des Nations Unies a déclaré 2015 comme "année internationale de la lumière et des techniques utilisant la lumière", initiative visant à sensibiliser les citoyens du monde sur l'importance de l'éclairage. De nombreuses manifestations sont proposées un peu partout dans le monde afin de promouvoir l'éclairage et ses innovations. En résonnance, le cluster Lumière, créé à l'initiative de la CCI, a décidé d'aller à la rencontre du grand public via une exposition itinérante baptisée *Eclaire-moi, la lumière dans tous ses états*.
Présenté les 8 et 9 octobre à l'Insa Lyon, le 13 novembre à l'IAE de Lyon et le 1er décembre à l'ENTPE de Vaulx-en-Velin, cet événement s'articule autour d'un atelier avec diffusion d'un film, des démonstrations et animations, d'une vitrine produits et technologies, ainsi que d'un forum des métiers et des formations. Tout au long de ce parcours didactique de deux heures, le visiteur découvrira un spectre large d'applications autour de la lumière. Car au-delà des traditionnels secteurs de l'urbanisme et du tertiaire, la filière s'implique désormais dans les bâtiments intelligents, les transports, la santé, voire l'événementiel afin de trouver des solutions remplaçant les modes d'éclairage les plus énergivores.

169
Le nombre d'entreprises adhérentes au cluster Lumière, dont 83 fabricants, 59 utilisateurs et prescripteurs et 14 structures de R&D. 72 d'entre elles sont implantées dans le Rhône.

Des innovations que le cluster Lumière mettra également en avant, du 23 au 26 novembre à Dubaï, lors du Big Five 2015, salon mondial de référence de la construction et du BTP. Sur le stand collectif *Lighting solutions France* animé par Ubifrance, une demi-douzaine d'entreprises adhérentes, dont Appliled, Charvet, Echy et Ingelux, présenteront leurs produits et technologies. Elles participeront également à une mission de prospection préparée par le cluster aux Emirats Arabes Unis.
Autre temps fort de l'année, le retour du forum Led à Lyon. Organisé les 7 et 8 décembre, il associera un congrès de niveau international et un espace d'exposition. Le cluster animera une session d'information autour du programme européen de diffusion des technologies SSL Erate, ainsi que des rencontres entre les entreprises adhérentes à Elca, le réseau européen des clusters du domaine de l'éclairage.

Patrick Clert-Girard / 04 72 40 57 02
www.clusterlumiere.com

Lumen : cité de la lumière

Le cluster travaille à la création en région lyonnaise de Lumen. Cette cité de la lumière s'affichera comme une vitrine mondiale des savoir-faire technologiques et des usages de la lumière et de l'éclairage. Elle regroupera sur un même site, laboratoires, centres techniques, industries, startups et divers organismes.
Objectifs : accélérer l'innovation et renforcer la compétitivité de la filière.


INSTITUT PAUL BOCUSE

Allèchante recette de formation

Un restaurant sans gluten, un food-truck gastronomique, un hôtel de luxe, un concept de pâtisserie ou un café-restaurant musical… voici quelques-uns des projets concrétisés par les élèves de la première promotion de la formation "Créer et diriger son restaurant" de l'Institut Paul Bocuse. Dans l'objectif de proposer un cursus très complet, l'école a signé un partenariat avec la CCI, pour la partie entrepreneuriale, et avec l'Umih Formation pour le volet réglementaire. La prochaine session se tiendra du 11 janvier au 25 mars 2016, soit 11 semaines articulées entre techniques culinaires, art de recevoir, hygiène alimentaire, analyse de la performance économique, management d'une équipe, création d'entreprise… Des fondamentaux dispensés par l'équipe de l'Institut et des experts du monde de l'entreprise. La dizaine de candidats retenue pour cette 2e promotion devra faire preuve de motivation et de passion pour défendre son projet.

Réunions d'information à l'Institut Paul Bocuse :
24 septembre et 6 octobre de 18h à 20h ;
21 octobre de 10h30 à 14h.

Dorine Lacroix / 04 72 18 02 23 - www.institutpaulbocuse.com
Anne-Marie Gourgand / 04 72 53 88 02 – www.cciformationpro.fr

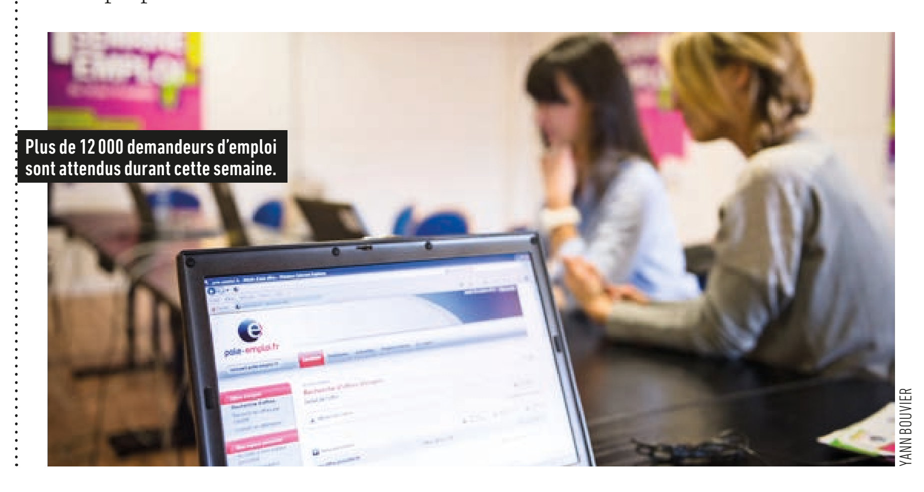
1 semaine pour 1 emploi

Offre et demande prennent dates

La 11e édition de 1 Semaine pour 1 Emploi se tient du 12 au 22 octobre. Organisée par Pôle Emploi Rhône-Alpes et ses partenaires, elle regroupe une soixantaine de manifestations. La CCI est investie dans son rendez-vous phare, le forum du Recrutement des 15 et 16 octobre au Palais des sports de Gerland. Ses conseillers recevront, informeront et orienteront les 12 000 demandeurs d'emploi aux profils variés fréquentant l'événement. Des job-dating et conférences sont aussi proposés.

D'autres événements se dérouleront un peu partout sur le territoire : Emploi Val de Saône à Neuville (13/10), les Rencontres de l'emploi à Givors (13/10), le Forum de l'emploi de Condrieu (15/10), ainsi que le forum des Métiers de l'informatique à Ecully (13/10).
Le but de cette synergie est d'améliorer l'adéquation entre les besoins des entreprises et les attentes des candidats à l'embauche. N'hésitez pas à communiquer vos offres à la CCI.

www.1semainepour1emploi.fr
www.lyon.cci.fr / 04 72 40 58 58


Plus de 12 000 demandeurs d'emploi sont attendus durant cette semaine.
YANN BOUVIER

EN BREF

Economie de proximité

L'édition 2015 de la rencontre annuelle des développeurs économiques locaux (Aradel) sera consacrée au financement des entreprises. Le 16 octobre, sur le campus de Biovallée Val de Drôme, elle attend quelque 150 spécialistes, animateurs du développement économique, et sera l'occasion de témoignages, tels ceux des acteurs de Crowd Avenue, la plateforme de crowdfunding lyonnaise.
www.aradel.asso.fr

La Marche des Lumières

La 2e édition lyonnaise de la Marche des Lumières au profit de la recherche sur le cancer au Centre Léon Bérard se déroulera le 21 novembre. Le temps d'une soirée conviviale et forte en émotions, des centaines de porteurs de lumière "éclaireront la nuit contre le cancer" sur un parcours de 4 km en plein cœur de Lyon pour envoyer un message d'espoir et lutter contre la maladie grâce aux dons collectés. Pour obtenir votre lumière et prendre le départ de la marche, inscrivez-vous sur www.marchedeslumieres.com

Journées économiques

Les Jéco, du 13 au 15 octobre à Lyon : un événement national pour mieux comprendre l'économie de la vie quotidienne. Trois jours de conférences et débats autour du thème "Qu'attendons-nous… pour agir". De prestigieux intervenants ont confirmé leur venue : Emmanuel Macron, Jean-Louis Borloo, Patrick Artus… Un événement gratuit mais sur inscription.
www.journeeseconomie.org

Centre d'affaires à l'aéroport

Implanté au cœur de l'aéroport Lyon-Saint Exupéry, ce centre d'affaires offre 20 salles de réunion dont plusieurs salles de conférences permettant d'accueillir jusqu'à 120 personnes. Ouvert du lundi au vendredi de 7h30 à 19h, il dispose de tous les équipements nécessaires : TV, projection, sonorisation, Wi-Fi haut débit…
www.lyon.aeroport.fr

World Entrepreneurship Forum

Initiative d'EMLYON Business School, le World Entrepreneurship Forum rassemble un réseau mondial de 250 personnes (entrepreneurs, dirigeants d'ONG, experts et hommes politiques) provenant de 70 pays différents qui se rencontrent chaque année pour trouver des réponses entrepreneuriales aux défis de la planète. La 8e édition, dont le thème sera "Global Entrepreneurship : connected continents, new opportunities", se tiendra en Chine, à Hangzhou, du 19 au 22 octobre. Une rencontre de trois jours destinée à faire émerger des solutions pour construire le monde de 2050 en plaçant l'entrepreneur au centre du processus de création de richesse et de justice sociale.
www.world-entrepreneurship-forum.com

Concours d'innovation numérique

Nouvelle édition du Concours mondial d'innovation 2030, consacré au numérique. Une dizaine de projets sera retenue et soutenue financièrement pour une phase de développement et d'industrialisation. Les projets peuvent notamment porter sur la cybersécurité ou la sécurité des biens et des personnes. Il s'agit de susciter de la part des entreprises, startups comme PME, entreprises de taille intermédiaire ou grandes entreprises, une nouvelle phase d'élaboration, d'innovation et d'invention. Les dossiers doivent être déposés avant le 4 novembre sur le site de Bpifrance.
https://extranet.bpifrance.fr/projets-innovants-collaboratifs / 01 41 79 97 19

GrDF
Au service d'une plus grande efficacité énergétique

Principal distributeur de gaz naturel en France, GrDF aide les particuliers et les entreprises à adopter des solutions vertes innovantes, combinant gaz naturel et énergies renouvelables. Objectif : consommer moins, mieux et renouvelable.



GrDF exploite en France le plus long réseau de distribution de gaz naturel d'Europe, desservant 77 % de la population hexagonale. Créée en 2007, cette filiale indépendante à 100 % d'Engie gère l'acheminement jusqu'au client du gaz naturel des divers fournisseurs. La qualité et la sécurité du réseau sont au cœur de ses préoccupations, ainsi que son développement et sa modernisation en lien avec les collectivités locales.

GrDF, acteur de la transition énergétique

GrDF se positionne aujourd'hui comme un acteur incontournable de la transition énergétique en proposant des solutions moins énergivores. « *Nous nous sommes engagés sur le développement du biométhane à grande échelle et la promotion du Gaz Naturel pour Véhicules (GNV). D'ici à 2050, suivant les prévisions de l'ADEME, le gaz sera le premier carburant utilisé en France,* explique Didier Saussier, Directeur Régional GrDF Rhône-Alpes et Bourgogne. *Nous concentrons également nos efforts sur la recherche de l'amélioration de la performance énergétique dans les habitats neufs et en rénovation. Enfin, nous croyons à la complémentarité des énergies notamment pour la question du stockage de l'électricité sous forme de gaz dans le réseau public de distribution*». Parmi ses innovations, le compteur communicant Gazpar ; lequel se déploiera dès mars prochain chez tous les abonnés résidants dans les 4 et 9e arrondissements de Lyon et de Caluire-et-Cuire. Cet outil intelligent permettra de connaître et d'analyser sa consommation de gaz naturel au quotidien, ainsi que de transmettre automatiquement ses données mensuelles de consommation.

GrDF région Rhône-Alpes Bourgogne
1,3 million de clients
26 500 km de réseau public
1 500 collaborateurs

GrDF région Rhône-Alpes et Bourgogne, partenaire des PME aux côtés de la CCI de Lyon

Outre le marché des particuliers, GrDF région Rhône-Alpes et Bourgogne accompagne aussi les entreprises du territoire dans leur recherche d'une plus grande efficacité énergétique. « *Nos conseillers sont à l'écoute des besoins des chefs d'entreprise et les informent gratuitement sur des solutions innovantes combinant le gaz naturel et les énergies renouvelables afin de consommer moins, mieux et de plus en plus renouvelable*, indique le Directeur Régional. *Nous sommes là pour faciliter l'adoption et la mise en œuvre de mesures durables, à faible impact environnemental, adaptées aux besoins des entreprises (process industriels, chauffage, rafraichissement de locaux…)*». De plus, GrDF s'appuie sur l'expertise de la CCI pour sensibiliser les TPE et PME du territoire à l'amélioration de leurs performances énergétiques et environnementales. Les deux partenaires travaillent par exemple à la promotion du GNV comme carburant pour les véhicules chargés des livraisons. Des sociétés comme La Poste ont fait le choix de rouler au gaz vert offrant une autonomie de 300 à 400 kilomètres avec un seul plein.





CONTACTS ENTREPRISE :
Interlocuteur GNV :
Pierre Larrive - 04 72 35 86 05
Interlocuteur Marché tertiaire et PMI :
Thomas Delpech - 04 72 35 86 10
Interlocuteur Support Vente :
Chrystele Villevieille - 04 72 35 86 24



EN BREF

Evaluer les risques-pays

160 évaluations pays, réalisées à partir de données macroéconomiques, financières et politiques, sont en accès libre pour toutes les entreprises sur le site internet de la Coface. Avec une mise à jour régulière, cet outil donne une estimation du risque de crédit moyen des entreprises d'un pays.

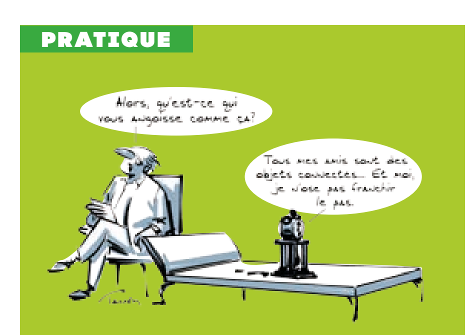
www.coface.com

15

Le nombre de jours nécessaires pour obtenir une réponse positive ou négative de la part des établissements bancaires à toute demande de financement d'un dirigeant de TPE.
Tel est l'engagement de la Médiation du crédit qui poursuit sa mission avec un dispositif gratuit et confidentiel au service des entreprises rencontrant des difficultés de financement ou d'assurance-crédit.

0810 00 12 10 / www.economie.gouv.fr/mediateurducredit

PRATIQUE



Qu'est-ce qu'un objet connecté ?

N'importe quel objet est susceptible d'être connecté, d'avoir plusieurs fonctions et de fournir toutes sortes de données : température de l'air, détection de présence, localisation... Mais la valeur d'un objet connecté repose avant tout sur le service qu'il apporte, l'objet n'est au final qu'un instrument.

AVANTAGES

- → Pour un fabricant, apporter un nouveau service aux clients en proposant une gamme de produits connectés
- → Pouvoir contrôler à distance le bon fonctionnement d'une machine ou l'absence d'incident sur un lieu (exemple : entrepôt, chambre froide, parking...)
- → Faire exécuter des tâches à distance

INCONVÉNIENT

- → Résister à la tentation de concevoir un objet connecté "gadget"

Notice d'information complète sur www.ene.fr

Pour aller plus loin, téléchargez le guide *Prendre le virage des objets connectés* sur http://www.ene.fr/anticiper/guide-objets-connectes.html

place d'échange + crowd avenue

Deux solutions de financement éprouvées !

L'un vient de lever des fonds via Place d'Échange, la bourse d'un autre genre initiée par la CCI. L'autre a opté pour le financement participatif de Crowd Avenue. Retours d'expérience de deux patrons sereins pour l'avenir.

Trouver des financements, le nerf de la guerre de tout entrepreneur entreprenant. Dans le maquis des solutions permettant de financer des projets, deux dispositifs ont le vent en poupe dans le cœur des dirigeants locaux : Place d'Échange et Crowd Avenue. Raisons du succès ? Simplicité et rapidité d'accès aux fonds, coûts d'entrée limités et capital confiance maximum.

L'avis de Pascal Rousseaux, pdg de Processium, qui vient de lever 535 000 € sur Place d'Échange

"Après avoir beaucoup investi en innovation, nous entrons dans une phase de commercialisation plus intensive, aussi bien sur le territoire national qu'à l'étranger. Nous avons donc procédé à une augmentation de capital pour accélérer notre développement. Le dispositif Place d'Échange est apparu très pertinent. Nous avons été rassurés par l'accompagnement de la CCI ; nous avons pu prendre notre temps et apprécié l'implication d'Alternativa, opérateur de Place d'Échange (ndlr : place de marché dédiée aux PME agréée par l'Autorité des Marchés Financiers). *Cette démarche est un peu une révolution pour nous mais elle nous oblige à évoluer et c'est très bien ainsi. L'objectif est simple : multiplier l'activité par deux d'ici à 2018. À nous maintenant d'être bons commercialement..."*.

L'avis d'Andreï Popov, pdg de Ecrins Therapeutics, qui a levé 560 000 € via Crowd Avenue

"Je ne connaissais pas cette plateforme de financement participatif et suis aujourd'hui convaincu de son sérieux et de son utilité. Le processus a duré moins d'un an entre la prise de contact et la finalisation des documents. Certes, le dispositif d'introduction est détaillé et un peu chronophage mais il est aussi peu onéreux et très formateur en relations publiques. Durant 3 mois, j'ai répondu à de multiples questions sur la plateforme, posées par des gens très pointus en finance, qui m'ont fait progresser. Cette levée de fonds est importante car elle va permettre de nous présenter devant d'autres investisseurs, tel un effet de levier. L'an prochain, nous lancerons notre première étude clinique chez l'homme et aurons en effet besoin de nouveaux financements".

+SUR
placedechange.net
wiseed.com/fr/cercles/crowdavenue-lyon-rhone-alpes

Processium
3 M€ de CA
40 collaborateurs
Société créée en 2002
Activité : génie des procédés pour la chimie et les biotechnologies

Ecrins Therapeutics
4 collaborateurs
Société créée en 2010
Activité : développement de produits anti-cancéreux



JÉRÔME PERDRIOLLE

Pascal Rousseaux, pdg de Processium.

DR

Andreï Popov, pdg de Ecrins Therapeutics.

À LA UNE
LES RÉSEAUX


J.J RAYNAL

“Etre entrepreneur aujourd’hui, c’est bien connaître son environnement et y repérer les opportunités d’associations professionnelles. Le travail de la CCI pour développer les effets réseaux entre PME est remarquable… J’engage les dirigeants à s’en inspirer ! ”

Jean-Pierre Cleirec, membre de la commission Industrie de la CCI (société Rio Tinto)

Jouez en équipe !

Accès à de nouveaux marchés, mutualisation des coûts d’investissement, partage d’expériences, meilleure visibilité… les entreprises ont intégré les bénéfices du travail en réseau. Elles croient fermement aux vertus de la proximité dans les affaires. À Lyon, convaincus par le bien-fondé de la démarche, les patrons de l’industrie, mais aussi ceux du commerce, envisagent plus que jamais leur déploiement en « meute ». Les unions commerciales sont devenues les aiguillons qui poussent les commerçants à sortir de leur zone de confort. *Etat des lieux d’une tendance réjouissante pour la croissance.*


J.M BLACHE

Dominique Bouvier, présidente du CED (Centre européen de dermocosmétologie).

À Lyon, comment faire d’un supposé inconvénient, un argument gagnant ? L’histoire n’est pas encore tout à fait écrite mais elle est sur les rails. Observez le tissu économique des métropoles en quête de stature mondiale ; il s’appuie souvent sur la présence d’un grand leader industriel : Fiat à Turin, 3M à Minneapolis, Airbus à Toulouse, Samsung à Séoul… En raison de leur taille, de leur puissance et de leurs besoins, ces chefs d’orchestre, ces manufacturiers finaux faisant le lien entre l’industrie productive et le marché global, orientent toute l’activité économique de leur territoire

les clés

Encore trop de frilosité

Environ 3 000 PMI de la région lyonnaise appartiennent à un cluster ou un pôle de compétitivité. C'est relativement peu rapporté à une population de 35 000 sociétés industrielles et de services implantées sur le territoire, mais en progression chaque année.

Source : *Livre blanc de l'industrie* CCI de Lyon

Moins de 20 salariés

84 % des entreprises de la région lyonnaise affiliées à un réseau sont des PME de moins de 20 salariés.

Source : *Livre blanc de l'industrie* – CCI de Lyon

160

Le nombre d'unions commerciales dans la région lyonnaise.

414

La CCI a recensé dans le Rhône un total de 414 associations d'entrepreneurs, clubs d'affaires, clusters, incubateurs, unions commerciales, plateformes d'innovation ou de financement, pôles de compétitivité, think thanks... tous référencés sur son site internet.

www.lyon.cci.fr

et la croissance collective. C'est un peu autarcique mais diablement efficace !
À Lyon, pas de leader aussi imposant, ce qui est souvent décrit comme une limite. Mais des PME nombreuses, innovantes et extrêmement diversifiées, qui parce qu'elles peinent à atteindre leurs marchés finaux, ont appris à jouer la carte "réseaux". Avec un effet d'entraînement non négligeable faisant boule de neige aujourd'hui !
Les entrepreneurs locaux, de tous secteurs et dimensions, pensent désormais de manière collective : pour être plus visibles chez eux, et plus forts en dehors de leurs bases, pour améliorer leurs marges, sortir d'un isolement qui leur pèse, innover, former leurs équipes, améliorer leur culture scientifique et technique... Etre compétitifs là où le business se signe !
Ajouté à un déploiement réussi dans la région des pôles de compétitivité, des clusters et des associations de commerçants contribuant à installer une culture du "travailler ensemble", Lyon s'impose petit à petit comme la championne de France du réseautage. On dénombre plus de 400 organisations inter-entreprises dans le Rhône, ce qui est un record comparé à Marseille ou à Paris. Et ce qui pousse la force publique à soutenir plus massivement ce phénomène. Dans son dernier Livre blanc de l'industrie, la CCI a clairement affiché ses ambitions en la matière : 12 000 entreprises en réseaux d'ici à 2017 grâce à une sensibilisation plus intensive des entrepreneurs, au déploiement de différents clubs dans ses agences, à la création de nouveaux clusters et à un appui aux dispositifs ayant fait leurs preuves.
Parmi eux, citons les puissants clusters Lumière, Eden (Défense et sécurité), Aerospace (aéronautique et spatial), mais aussi les pôles de compétitivité LUTB (transports urbains), Axelera (chimie verte), Techtera (textiles techniques), Imaginove (cinéma, audiovisuel, jeu vidéo, multimédia), LyonBiopôle (maladies infectieuses et vaccins)... dont les impacts sur l'économie locale sont conséquents. Tous sont parfaitement structurés, intégrés

22

Le nombre de clusters et pôles de compétitivité en Rhône-Alpes.

L'économie du territoire à la loupe



J.J GUTTIN - DÉPARTEMENT DU RHÔNE

Le 10 octobre prochain, l'Hôtel du département accueille le Forum des maires et les Etats généraux de l'économie, organisés en partenariat avec l'Association des maires du Rhône et la Métropole. Cette matinée d'échange dédiée à l'économie du territoire, ainsi qu'aux moyens à la disposition des élus, des décideurs et des entreprises pour accélérer le développement économique, s'articulera autour d'ateliers, par exemple sur la PME de demain à l'heure du numérique, de stands, de temps conviviaux, et révèlera les résultats d'une grande enquête sur l'état des lieux des relations entre les entreprises et leur territoire d'implantation.
Près de 270 participants sont attendus : maires et présidents d'intercommunalité, chefs d'entreprise, associations et branches professionnelles, clubs d'entreprises...

www.lyon.cci.fr

suite page 14 ►►

aux circuits de décision locaux, destinataires des fonds publics à l'innovation et acteurs investis du territoire via les événements qu'ils créent ou co-produisent. Citons aussi le label Entreprises du patrimoine vivant (EPV) dont l'effet *booster* sur le secteur de l'artisanat prend de l'ampleur. "*Pour qu'un territoire économique progresse, notamment lorsqu'il se caractérise par un tissu de PME dense,* explique Nicolas Millet, directeur du Développement industriel et territorial de la CCI, *il n'a pas d'autres choix que d'aider et de considérer individuellement chaque filière comme autant de marchés potentiels pour ses entreprises. D'où le rôle que nous avons à jouer pour nourrir tous les réseaux et initier ceux qui n'existent pas encore*".
La CCI vient ainsi d'inaugurer le cluster Race (Rhône-Alpes Auvergne cutting edge) regroupant quelque 180 entreprises intervenant en sous-traitance pour l'industrie du off-shore et notamment des hydrocarbures, sur les plateformes pétrolières et gazières. Un secteur méconnu localement qui regroupe pourtant de belles pépites et des poids lourds de l'envergure de Total. Peu habituées à travailler ensemble, parfois ignorantes de l'existence de leurs voisines, ces entreprises ont adhéré à 100 % à l'idée d'une fédération. Enjeu : la conquête d'affaires grâce à un meilleur partage des informations sur les projets internationaux et la mise en relation. Un autre exemple est celui du cluster Ingera[2], porté sur les fonts baptismaux il y a un an et dédié aux métiers de l'ingénierie et du conseil.
La CCI intervient aussi pour aider à la relance d'associations plus anciennes. C'est le cas du Centre européen de dermocosmétologie (CED) né dans les années 60, à une époque où les métiers de la beauté se structuraient et où Lyon a d'emblée pris sa place. "*En 2005, nous avons sous-estimé l'importance qu'allaient prendre les pôles de compétitivité en tant que bras armé de l'Etat pour le financement de la R&D des entreprises,* indique Dominique Bouvier, l'actuelle présidente du CED, par ailleurs patronne de la société Strand Cosmetics Europe, implantée à Lentilly (150 personnes pour un chiffre d'affaires de 23M€). *Aujourd'hui, nous en souffrons alors que notre région concentre quelques-unes des sociétés les plus innovantes de la filière. Nous sommes donc en phase de repositionnement actif, avec un objectif clair et désormais partagé : devenir un réseau de formation technique et scientifique incontournable*".


J.M BLACHE

Philippe Lespagnol

LENOIR SERVICES
MEMBRE DU CLUSTER LUMIÈRE

Dans la période économique actuelle, chahutée sur le marché français mais plutôt active à l'international, ce directeur général empathique trouve dans le cluster Lumière de multiples sources de satisfaction. "*Nous faisons partie des membres fondateurs,* explique-t-il, *car nous avons vite perçu à quel point il est important de communiquer sur notre filière, complexe en raison d'un nombre de métiers très important. Entre les architectes, les concepteurs lumière, les bureaux d'étude, les intégrateurs, les fabricants, les installateurs, les électriciens, les régleurs ou les économistes chargés de trouver des sources d'économie d'énergie... difficile de savoir qui fait quoi. Sans compter que nous avons besoin de nous connaître entre professionnels pour être prescripteurs d'affaires les uns pour les autres*".
Créée en 1990 dans le giron de l'entreprise plus que centenaire, Lenoir Métallerie, Lenoir Services conçoit, fabrique et installe des enseignes, des éléments de signalétique et des solutions d'éclairage dans les lieux publics. Elle ne travaille que sur mesure à partir des dessins réalisés par les architectes et les designers ; d'où l'importance du réseau pour s'intégrer aux projets. "*Le cluster génère incontestablement du business,* poursuit Philippe Lespagnol. *Il est très bénéfique aussi par les liens informels qu'il permet de tisser et la manière dont il nous tire vers le haut en nous permettant de confronter nos problématiques et les champs d'innovation possibles*". Lenoir Services, qui vient de gagner un important appel d'offres pour équiper les stations RATP du métro de Paris, réfléchit par exemple à s'ouvrir au marché des particuliers, considéré à fort potentiel de développement.
Qui, aujourd'hui, peut en effet affirmer être pleinement satisfait de l'éclairage de sa maison ou de son appartement ?

Lenoir Services
- Siège : Villeurbanne
- 60 salariés
- Création : 1990
- CA : 10 M€



Ces réseaux servent aussi à extirper le chef d'entreprise de son isolement en lui faisant rencontrer d'autres professionnels.

Dominique Bouvier multiplie les actions, à la fois pour sauvegarder ce qui existe (un congrès à Lyon tous les 2 ans, des rencontres scientifiques régulières et des modules de formation continue pour les adhérents) et augmenter la visibilité du CED en tant que concentré de savoir-faire. Elle s'est rapprochée de la Société française de cosmétologie afin d'organiser en commun des conférences académiques et elle poursuit ardemment les collaborations entamées avec les pôles Techtera et Plastipolis à Lyon, ainsi qu'avec Cosmetic Valley à Chartres. "*Lyon est une place forte de la recherche cutanée,* dit-elle. *Si nous ne voulons pas voir nos marchés s'effriter, il faut le faire savoir et investir en formations de haut niveau. Pour ce faire, rien de mieux que le réseau*".
Ces réseaux qui servent aussi à extirper le chef d'entreprise de son isolement en lui faisant rencontrer d'autres professionnels. Là encore, peut-être sous l'effet d'une nouvelle génération d'entrepreneurs ayant grandi avec internet, l'offre est pléthorique. En région lyonnaise, le cercle Business Network International (BNI) regroupe par exemple plus de 540 membres avec une idée force : des réunions programmées une fois par semaine de 7 heures à 9 heures du matin où chacun échange ses recommandations d'affaires au sein de groupes rassemblant des métiers différents. Pas de concurrence donc et une liberté de parole qui fait du bien au moral tout autant qu'au business. Dans la même veine, les clubs CCI Business de la CCI invitent les entreprises d'un même territoire ou d'une même filière à se rencontrer pour découvrir des fournisseurs potentiels, des partenaires, des prescripteurs, des sous-traitants... Ces réunions conviviales de 2 heures réunissent une vingtaine d'entreprises. Chacune se présente en moins de 2 minutes puis échange sur ses besoins. Elles sont organisées régulièrement dans les agences CCI et ont réuni plus de 500 PME au cours des 12 derniers mois.

www.lyon.cci.fr / 04 72 40 58 58


J.J RAYNAL

UNIONS COMMERCIALES : DES CREUSETS D'IDÉES

Les unions commerciales, dont l'enjeu premier est de mutualiser des moyens afin de soutenir l'offre commerciale d'un secteur, sont aussi des lieux où naissent des idées, où sont organisés des événements fédérateurs et où les commerçants peuvent s'initier à de nouvelles pratiques et trouver un second souffle dans leur développement.
La CCI, qui les soutient fortement, a créé un site internet pour les commerçants souhaitant créer et animer une union commerciale, véritable mine d'informations pratiques.
La CCI est aussi parmi les pilotes du dispositif Management de centre-ville, qui concerne 5 sites dans l'agglomération (Neuville, Oullins, la Presqu'île, le 7e arrondissement et Villeurbanne) pour lesquels acteurs privés et publics initient des actions visant à promouvoir un appareil commercial attractif, convivial et accessible. Un réseau des réseaux qui fait la preuve de son efficacité depuis presque 10 ans.

www.unionscommerciales.fr

EMLYON CRÉE LE CLUSTER ENTREPRENEURIAT ET CROISSANCE

L'objectif de ce nouveau cluster animé par Michel Coster, directeur de l'incubateur EMLYON accompagnant chaque année 70 futurs entrepreneurs, est de devenir un pôle d'excellence au niveau mondial dans le domaine de l'innovation et de la croissance.
Il regroupera dès cet automne en un même lieu, un centre de recherche, une chaire dédiée à l'entrepreneuriat et des créateurs de startup afin de décupler les synergies et de proposer des outils et des programmes innovants tout en favorisant la diffusion des bonnes pratiques entrepreneuriales.

www.em-lyon.com

1ER OCTOBRE

Business Quick Meeting sur le thème « Développer votre réseau professionnel », à l'Hôtel de la Métropole (Lyon 3e). Venez partager vos pratiques et enrichir votre carnet d'adresses...

www.lyon.cci.fr (rubrique Agenda)

PÉPITES ENCERCLÉES

Lancé le 9 juillet dernier, le Cercle Pépites entend poursuivre la dynamique impulsée par le dispositif Pépites imaginé et piloté par la CCI et la Métropole, qui accompagne chaque année une vingtaine de PME locales à fort potentiel vers l'hyper croissance. "*Car il est important de faire perdurer l'effet réseau une fois sorti du dispositif d'accompagnement*", déclare son président, Franck Dunière, co-fondateur de la société Ipline.
Au programme notamment : entraide entre les entreprises labellisées et partage de bonnes pratiques sur la gestion de la forte croissance.

www.economie.grandlyon.com

LEADERS FIRST !

Les 8 et 10 octobre se tiendra, sur le campus d'EMLYON, le 3e séminaire Lyon Stratégie Leaders. Une douzaine de PME de la région lyonnaise figurant dans le top 3 au plan national et international de leur marché respectif participera à quatre interventions destinées à apporter des repères et des méthodes en matière de stratégie commerciale, de levée de fonds et d'accompagnement au changement.
À la faveur de cette manifestation, la création d'un club réunissant les 150 entreprises lyonnaises leaders sera actée - ces dernières pouvant déjà adhérer à divers réseaux de proximité (clusters, clubs d'entreprises...) - afin de favoriser l'émergence de nouvelles ETI.

LES RÉSEAUX D'ENTREPRISES ONT LEUR ANNUAIRE

Pour connaître les associations d'entrepreneurs, clubs d'affaires, clusters, incubateurs, plateformes d'innovation ou de financement, pôles de compétitivité, fédérations professionnelles, syndicats, associations de commerçants, réseaux, think tanks de la région lyonnaise... classés par secteurs d'activité ou besoins, rendez-vous sur le site de la CCI, en rubrique "Se développer".

www.lyon.cci.fr/annuairedesreseaux



suite du dossier ►►►

Axel-Pierre Bois

CURISTEC
AUX ORIGINES DU CLUSTER RACE

Aussi étrange que cela puisse paraître dans une région géographiquement éloignée des grandes zones de production offshore et onshore, la filière des hautes technologies d'exploration et de production de ces différentes énergies (hydrocarbures, gaz, éolien naval, hydrolien naval, géothermie) apparaît comme très prometteuse en Rhône-Alpes. Axel-Pierre Bois fait partie de ceux qui y croient ; il compte depuis le 14 septembre dernier parmi les fondateurs de la nouvelle association Race*, regroupant une centaine d'entreprises rhônalpines de cette filière bien particulière.

"Nous voulons être plus efficaces sur nos marchés, dit-il, *notamment à l'étranger où les appels d'offres nécessitent de se regrouper afin d'atteindre une taille critique et de présenter une offre compétitive. Pour cela, il faut mieux se connaître !"*.

Appartenant au clan fermé des leaders mondiaux en géomécanique, Curistec a conçu un logiciel d'analyse des roches permettant de minimiser les risques d'instabilité des parois des puits de forage ou d'évaluer les probabilités de fuites d'hydrocarbures. Son intégration au cluster Race vise des objectifs multiples : accélération de la R&D et de l'innovation, développement d'actions de formation ou de recrutement communes, conception d'offres partagées, déploiement à l'international. *"Nous réfléchissons par exemple à la façon dont nous pourrions mutualiser les agents dans certains pays étrangers"*. Un site internet sera bientôt créé pour présenter ce secteur méconnu en Rhône-Alpes, où gisent de belles pépites aux savoir-faire uniques. *"Nos entreprises françaises ont tout à gagner à travailler ensemble,* conclut l'entrepreneur. *Elles sont en train de prendre conscience du caractère incontournable d'une telle pratique"*.

* Rhône-Alpes Auvergne cutting edge

J.M BLACHE

Curistec
- Siège : Lyon
- 20 salariés
- Création : 2009
- CA : 2,2 M€

Grégory Laurent

LES ETAINS DE LYON
MULTI-RÉSEAUTEUR

Ce repreneur d'entreprise, à la tête des Etains de Lyon depuis 2002 avec son frère, est un homme de réseaux pragmatique et actif pour lui-même autant que pour ses partenaires. Fier de pratiquer un métier d'exception – la fabrication de comptoirs et plans de travail en étain – il a formalisé avec deux autres sociétés – la menuiserie GroupMorin et le spécialiste de la transformation plastique ERM – une association d'entrepreneurs partageurs. Chaque vendredi à l'heure du petit-déjeuner, les trois patrons font visiter leurs ateliers à des architectes-prescripteurs en leur décrivant par le menu leurs savoir-faire et atouts. *"Cela fonctionne bien,* se félicite Grégory Laurent. *Notre calendrier de visites se remplit progressivement et débouche sur du business. Etant plutôt complémentaires que concurrents, nous sommes à l'écoute les uns des autres et contents de casser notre solitude de dirigeant. On se motive, on partage les réussites comme les échecs, on s'informe des affaires possibles, c'est bon pour le moral"*. Lors du récent salon Sirha où il exposait, Grégory Laurent a convié son homologue menuisier sur son stand et reconnaît que le fait d'avancer de manière groupée lui permet de gagner en notoriété : *"Le bouche-à-oreille fonctionne vite entre les architectes et cela nous ouvre des chantiers"*. Par ailleurs labellisé Entreprise du patrimoine vivant (EPV) et aussi membre du club Chic, dédié à l'aménagement d'espaces dans les hôtels et les restaurants, Grégory Laurent croit beaucoup à la force des réseaux. *"Il ne faut pas se disperser,* reconnaît-il, *mais sans cette émulation générée par la confrontation aux autres et ces multiples opportunités de m'extirper du quotidien, je serais sans doute moins performant. J'ai besoin d'échanger avec d'autres artisans et d'envisager des sources de développement, par exemple à l'export"*. Il a été sélectionné cette année par RMC et BFM TV pour leurs Trophées des PME… qui se bougent. CQFD.



J.M BLACHE

Les Etains de Lyon
- Siège : Vaulx-en-Velin
- 5 salariés
- Création : 1947
- CA : 680 000 €

LYON - SAINT EXUPÉRY

1001 DESTINATIONS

AU DÉPART DE LYON

En vol direct ou en correspondance

dream &GO*



* rêver & partir

lyonaeroports.com

[...bigbang.fr] – 2013 – Fotolia, Shutterstock



& TOURISME

J.M BLACHE

ZOOM SUR... KLS Lunettes. Audrey Cattoz a créé sa structure en 2011 puis ouvert son atelier-boutique en 2013. KLS pour Konnexion Lunettes Solidaires car ses lunettes sont fabriquées en France entre Oyonnax – fief des lunetiers – et son atelier, que les verres sont aussi *made in France*, que chaque monture est personnalisable et à prix unique et que pour chaque paire achetée, un don est versé à une association. Audrey Cattoz dessine 4 collections par an et propose un conseil fondé sur le visagisme et la colorimétrie. D'ici fin 2016, elle entend ouvrir une dizaine de franchises.

"L'accompagnement du réseau Novacité a été précieux pour me lancer et investir dans un outil industriel. Aujourd'hui, je fais aussi partie du réseau Lyon Ville de l'Entrepreneuriat et à ce titre, je témoigne régulièrement pour donner envie d'entreprendre !"

Audrey Cattoz, créatrice de KLS Lunettes (Lyon 3e)

310 000 €

Le chiffre d'affaires 2014 de KLS Lunettes. La marque affiche une croissance à deux chiffres, à contre-courant du marché de l'optique, en baisse de 15 %.

in english please

Se former pour améliorer l'accueil et l'attractivité

Permettre aux commerces en contact avec une clientèle étrangère de mieux maîtriser l'anglais, tel est l'objectif de ces ateliers de formation intensive proposés par la CCI.

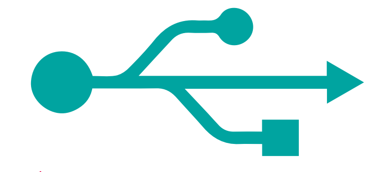
L'opération Lyon Destination d'Excellence lancée fin 2014 par ONLYLYON Tourisme et Congrès vise à impulser des actions accentuant la notoriété de la métropole et la qualité de son accueil. La CCI en est partie prenante, notamment avec le concours Lyon Shop & Design ou la création du label Les Bouchons Lyonnais. Depuis cet été, elle accompagne aussi les commerçants dans la professionnalisation de leur personnel en langue anglaise. Un atout indéniable, comme le souligne Mathieu Bruel, gérant de la boutique de prêt-à-porter féminin High en Presqu'île : *"Les clientes étrangères sont sensibles au fait que je parle anglais. Au-delà d'un dialogue possible sur les bouchons, les musées ou autre... cela permet de concrétiser la vente. Je peux présenter la marque, les produits, les matières et assurer un vrai conseil. C'est une plus-value car si un commerçant ne parvient pas à renseigner un client en anglais, ce dernier file sur internet... c'est plus simple. J'ai constaté aussi une augmentation de nos clientes nord-américaines ou australiennes, notamment grâce aux croisières. Je trouve donc pertinent que la CCI mette en place cette formation dans l'objectif de mieux capter et fidéliser cette clientèle à fort pouvoir d'achat."*

J.M BLACHE

Pour Mathieu Bruel, gérant de la boutique High, outre l'anglais, une ouverture toute l'année, ainsi qu'une meilleure connaissance de la clientèle asiatique sont des plus.

Une formule intensive de 2 séances de 3h30 est proposée par CCI formation à des groupes de 10 personnes maximum. Phrases d'accueil, compréhension de la demande, vocabulaire sur les produits, le conseil... l'approche est pragmatique, efficace et adaptée à tous les secteurs d'activité. L'objectif est de former 300 commerçants sur deux ans et que les commerçants, hôteliers et restaurateurs de la Presqu'île soient à l'aise dans un anglais du quotidien. Prochaines formations : 5 et 12 octobre, 7 et 14 octobre, 19 et 26 octobre, 21 et 28 octobre ainsi que plusieurs séances en novembre.

www.lyon.cci.fr
www.lyon-france.com/destinationexcellence



tpe

Développez-vous grâce au numérique

La CCI lance en partenariat avec l'ENE une nouvelle solution calibrée pour les TPE : "Développer votre activité grâce au numérique". Financé par la Région Rhône-Alpes et le fonds européen Feder, ce programme gratuit s'adresse à toutes les TPE rhônalpines de 1 à 10 salariés de l'industrie, du commerce, des services et de l'artisanat. Une première session démarrera en janvier prochain et accueillera 10 entreprises. Visibilité sur internet, fidélisation des clients, vente en ligne, gestion, sécurité des informations... tous les sujets sont possibles. Le dispositif s'échelonne sur 6 mois au travers de 4 demi-journées d'accompagnement individuel, 4 demi-journées de formation en groupe et 1 demi-journée de séminaire animées par des spécialistes du numérique. Cinq sessions sont programmées jusque 2018.

Céline Brunel / 04 72 40 58 19
Inscription sur www.lyon.cci.fr (places limitées)



EN BREF

2015 : l'année du changement pour l'UCA-Monplaisir

Une nouvelle équipe s'est constituée autour du nouveau président Raphaël Selosse, gérant de la Cave Gilles Granger, pour donner un élan innovant et dynamique à l'Union des commerçants et artisans de Monplaisir, à Lyon 8e. Au programme : faire grossir le nombre d'adhérents et leur offrir toujours plus de services, développer une stratégie de communication et de promotion, organiser des événements fédérateurs pour valoriser le quartier de Monplaisir et ses commerces.

www.facebook.com/MonplaisirMescommerces



Nouveautés de la rentrée au sein de la boutique "J'ai plus de croquettes" : la dernière version du site internet et le lancement de la marque de produits et accessoires "Paroles de truffes".

RICHARD BAGUR

lyon shop & design

6 PRIMÉS ET BEAUCOUP DE CRÉATIVITÉ

En juin, après des mois de sélection et d'événements inédits, le verdict est tombé pour les participants au concours Lyon Shop & Design 2015. Six tandems de commerçants et architectes/designers ont été salués par les prix du jury et du public.

Ils étaient 101 candidats au début de la 8e édition de Lyon Shop & Design, 15 ont été retenus, 5 ont été récompensés par le jury d'experts présidé par Bertrand Barré et 1 a reçu le prix du public. Les 5 tandems lauréats 2015 faisant rayonner le dynamisme commercial sont : la boucherie-charcuterie Decrenisse de Damien Wisniewski et Régis Farget ; la fromagerie Lumière de Didier Lassagne et Yann Coiffet ; la Bicycletterie de Charlotte Dumenil et Anthony Duvernay ; le salon de coiffure Second Face de Bruce Coulaux et Jeanne Tayol et l'auberge de jeunesse Slo Living Hostel de Julien Routil et Pierric Soum.

Une animalerie nouvelle génération

Côté coup de cœur, la boutique répondant au nom amusant de J'ai plus de croquettes a été plébiscitée par le public. Ouvert depuis deux ans, ce magasin indépendant fait suite au site internet éponyme lancé fin 2011 par Cécile Villemonte de la Clergerie. *"J'ai eu envie de participer à Lyon Shop & Design car j'étais fière de la collaboration avec l'architecte d'intérieur Richard Bagur et du résultat. Le prix du public est une belle récompense ; notre parti pris plaît ! Les clients se sont impliqués, ont voté et nous ont complimentés ! Au-delà du prix, j'ai apprécié l'échange et les retours des professionnels. Sentir qu'on appartient à un écosystème est stimulant !"*.

Auparavant juriste en droit des affaires, Cécile Villemonte de la Clergerie aspirait à créer une entreprise. *"J'avais envie de monter un projet dans lequel je puisse m'éclater,* indique-t-elle. *J'ai creusé le marché pour animaux, d'une part car j'ai toujours été entourée d'animaux et d'autre part car je voulais proposer une approche et des produits innovants. En plus du site marchand, canal pratique et indispensable, je souhaitais ouvrir une boutique sympa où les clients et leurs animaux se sentent bien"*.

La jeune femme trouve rapidement un emplacement de choix à Champagne-au-Mont-d'Or et fait appel au cabinet Bagur pour réaliser un concept abouti qui puisse être dupliqué : *"L'idée d'une maison dans laquelle on navigue avec plaisir entre les espaces bien identifiés s'est vite imposée"*. Résultat : le trafic de la boutique progresse de 150 % par mois et le taux de transformation frôle les 100 %. Elle affiche ainsi un chiffre d'affaires de 800 000 euros en 2014.

Et le développement continue puisqu'une deuxième boutique va ouvrir dans la région de Bordeaux en début d'année prochaine.

www.lyon-shop-design.com



Les lauréats de cette édition 2015 de Lyon Shop & Design.

DENIS-FABIEN CORLIN

essentiel & domicile

Les multiples opportunités du Forum Franchise

À la tête d'Essentiel & Domicile, Jean-Jacques Godet a transformé son entreprise spécialisée dans les solutions de maintien à domicile, de téléassistance ou encore d'entretien, en réseau de franchise, il y a deux ans. Grand habitué du Forum Franchise, il sera à nouveau présent sur l'édition 2015. Voici pourquoi...

Neuf ans après l'ouverture de sa première agence à Collonges au Mont d'Or, Essentiel & Domicile est devenu un réseau de franchise. "*Nous possédions 2 000 comptes clients, notre offre de services à domicile auprès d'une clientèle en attente de qualité fonctionnait bien et nous recevions de nombreuses demandes que l'on ne pouvait pas satisfaire,* explique Jean-Jacques Godet, son gérant. *Comme j'avais envie d'animer un réseau, je me suis lancé en juillet 2013...*". L'entrepreneur rencontre alors la CCI puis travaille avec le cabinet lyonnais Madere à la définition d'outils de recrutement et de présentation puis expose au Forum Franchise en 2013 et 2014 : "*À chaque fois, je suis reparti avec une dizaine de contacts qualifiés correspondant aux caractéristiques recherchées : empathie, compétences en management, connaissances des rouages de la franchise, projet en réflexion... En raison de son organisation sur une journée, ce forum draine une importante densité de visiteurs aux profils différents. C'est un réel atout pour effectuer une première sélection*". Chacun des candidats potentiels a ensuite participé à une réunion d'information puis à une journée individuelle d'immersion. À ce jour, Essentiel & Domicile a déployé trois agences : à Tassin-la-Demi-Lune, L'Isle Jourdain (Gers) et Saint-Grégoire (Ille-et-Vilaine). Quatre autres sont dans les tuyaux, à Colmar, Chassieu, la Baule et Craponne. Et bien entendu, Jean-Jacques Godet viendra saisir de nouvelles opportunités sur le Forum Franchise 2015.

www.lyon-franchise.com

Le Forum Franchise 2015

- Jeudi 15 octobre de 9h30 à 18h au Centre de congrès de Lyon
- Près de 150 exposants (enseignes, conseils et experts en franchise...)
- 2 000 visiteurs attendus
- 10 conférences sur différentes thématiques de la création en franchise (financement, choix d'implantation, retours d'expériences, règles contractuelles...)
- 1 atelier "Flash Franchise" : les enseignes présentent leur concept en 2 minutes chrono
- 1 atelier "Mon métier ? Franchisé !" : témoignages de franchisés sur leur parcours
- Colloque "Indicateur de la franchise – Caisse d'Epargne", organisé le 14 octobre au siège de la Caisse d'Epargne Rhône-Alpes avec la remise du trophée Le Forum Franchise par la CCI et Fiducial à un franchisé de Rhône-Alpes



J.M BLACHE

Jean-Jacques Godet, gérant d'Essentiel & Domicile.

EN BREF

Le titre de Maître Restaurateur rénové

Le cahier des charges du titre de Maître Restaurateur a été modernisé afin de le rendre plus explicite pour les professionnels. Principales évolutions : le titre reconnaît désormais que le Maître Restaurateur puisse être un salarié s'il répond aux conditions de qualification ; la présence sur la carte d'au moins cinq produits régionaux de saison est obligatoire.

www.maitresrestaurateurs.com

QUESTION À...

THIERRY JURDYC,
président d'À table (Villeurbanne)


DR

Comment avez-vous choisi l'emplacement de votre restaurant ?

Parmi la vingtaine de lieux possibles, ma préférence allait vers un local situé allée Georges Clouzot à Villeurbanne. Mais l'échec des deux précédents propriétaires me laissait dans le doute. J'ai donc commandé une étude Datarestauration afin de valider le choix de cette implantation. Des spécialistes en urbanisme commercial et en restauration de la CCI ont évalué les potentialités du quartier, la concurrence, les forces et les faiblesses du lieu, ainsi que les comportements d'achats de la clientèle. Les résultats de cette enquête m'ont convaincu dans mon choix et ont permis de mieux définir mon offre. Localisé dans un quartier à forte présence d'entreprises, le restaurant est ouvert du lundi au vendredi aux heures du déjeuner. Nous proposons une carte de plats traditionnels qui fonctionne bien. Nous devrions arriver à la rentabilité d'ici la fin de l'année grâce à des clients fidèles et de plus en plus nombreux.

EN BREF

Les Rencontres des unions commerciales

Les 600 unions commerciales rhônalpines sont invitées à se réunir le 19 octobre à la CCI Rhône-Alpes. Cette manifestation est organisée sous forme d'ateliers thématiques avec témoignages : fonctionnement des UC, outils de communication et de promotion, partenariats, nouveaux modes de consommation.

Inscription sur : www.lyon.cci.fr

Le label "fait maison" revisité

Selon le nouveau décret, sont désormais considérés comme "faits maison" les plats élaborés à partir de "produits crus" transformés sur place. La seule exception à la règle du produit cru concerne les produits que le consommateur ne s'attend pas à voir réalisés par le restaurateur lui-même (charcuteries, fromages, pâtes, pain, vins...).

www.economie.gouv.fr/fait-maison

Tous au restaurant

Objectif de la 6e édition de l'opération Tous au restaurant : recruter sur toute la France 1 500 chefs désireux de faire découvrir la richesse, l'inventivité et la diversité de leur restaurant entre le 21 septembre et le 4 octobre. Le principe consiste à offrir aux convives un menu spécialement concocté par le chef pour un menu acheté.

www.tousaurestaurant.com

alerte commerces

OBJECTIF : PRÉVENIR ET SÉCURISER

Les commerçants d'Oullins peuvent désormais bénéficier du dispositif Alerte commerces, un système d'information par SMS mis en place par la CCI en collaboration avec la Préfecture du Rhône, les services de police et de gendarmerie.
Suite à l'instauration du plan national de lutte contre les cambriolages et les vols à main armée, le déploiement de mesures de prévention et d'actions auprès des commerçants se poursuit. Ainsi, le 9 septembre, la CCI a signé avec la Préfecture du Rhône un protocole établissant un dispositif d'alerte à destination des commerces de proximité. Comme le souligne Gérard Gavory, Préfet délégué pour la défense et la sécurité du Rhône : "*notre rôle est de prévenir au maximum les professions à risque. Il s'agit d'une démarche collective puisque les services de police et de gendarmerie, ainsi que les municipalités sont aussi mobilisés. S'unir permet de lutter efficacement*".
Concrètement, les commerçants d'Oullins qui le souhaitent doivent se rapprocher de la CCI afin de s'inscrire au dispositif, testé sur cette commune dans un premier temps. Lorsqu'un commerçant est victime d'une agression, il contacte le 17 et la police ou la gendarmerie diffuse par SMS aux professionnels inscrits, un message contenant la zone, le type de délit, l'heure, le mode opératoire, l'activité visée, ainsi qu'un conseil de prudence. "*La CCI joue un rôle important de sensibilisation et les forces de l'ordre conseillent les commerçants. Cette opération sera bien sûr suivie et analysée*", poursuit Gérard Gavory. La CCI propose aussi des réunions d'information et des autodiagnostics pour évaluer la sûreté des points de vente.

EN PRATIQUE

- Cellule de prévention situationnelle : 04 78 78 42 26 ou 04 78 78 42 01
- Autodiagnostic sécurité gratuit en ligne sur : www.cci-diagnostic.fr



Gérard Gavory, Préfet délégué pour la défense et la sécurité du Rhône.

PRÉFECTURE DU RHÔNE

fisac

Nouveau mode d'emploi

Le Fisac, c'est quoi ?

Un dispositif destiné à financer des opérations de création, maintien, modernisation ou transmission des entreprises du commerce, de l'artisanat et des services afin de préserver et développer un tissu d'activités de proximité.

Quelles opérations éligibles ?

- **Des opérations individuelles dans des communes de moins de 3 000 habitants situées en milieu rural pour des entreprises désireuses de s'implanter ou de se moderniser.** Les dépenses éligibles concernent l'aménagement des locaux, les équipements de sécurité ou d'accessibilité, l'achat de véhicules de tournées...
- **Des opérations collectives visant à revitaliser les commerces, les centres-villes et certains quartiers en difficulté dans des communes de plus de 3 000 habitants.** Ces opérations doivent être portées par une collectivité, une société d'économie mixte ou une chambre consulaire.

Quel montant ?

La dotation Fisac 2015 représente un total de 17 millions d'euros. La subvention est au maximum égale à 30% des dépenses de fonctionnement et à 20% des dépenses d'investissement (taux porté à 30% pour les aménagements destinés à faciliter l'accessibilité).

Comment en bénéficier ?

Le mode d'attribution du Fisac s'effectue désormais sur appel à projets annuel. Les dossiers de demandes de subvention sont à déposer à la Direccte.

Date limite de dépôt des dossiers

- **30 octobre**
  pour les opérations individuelles en milieu rural.
- **29 janvier 2016**
  pour les opérations collectives.

www.lyon.cci.fr (rubrique S'informer)

1,4 M€

Le chiffre d'affaires réalisé par Squali en 2014. Cette année, la barre de 1,5 M€ sera franchie.

"Au moment d'emménager dans des locaux plus grands, il m'a semblé intéressant de faire le point. Avec le Séminaire dirigeant de la CCI, j'ai pris le temps de réfléchir à notre stratégie et à notre développement."

Luis-Georges Quintelas, président de Squali



J.M BLACHE

ZOOM SUR... Squali. Depuis sa création en juin 2002 par Luis-Georges Quintelas, cette PME est devenue une référence en matière de gestion de la sécurité sanitaire. Au service des professionnels de l'agroalimentaire, de la pharmacie, de la cosmétique ou de l'environnement, elle prend en charge des analyses de recherches de pesticides, mycotoxines, métaux lourds... qu'elle supervise dans des laboratoires qualifiés. Ses neuf salariés offrent une expertise complète : validation des analyses, interprétation des résultats, veille réglementaire, recommandations...

transmission

Une reprise bien charpentée

Lionel Duchamp et Olivier Dutour ont effectué le grand saut de la reprise il y a un an. Le duo est aujourd'hui à la tête de Menuiserie Simonetti après avoir bien ciblé et préparé son projet en amont.

"Ils ont repris une entreprise, pourquoi pas vous ? Les clés pour réussir", thème de la conférence organisée par la CCI lors du Salon des entrepreneurs de juin dernier à laquelle ont participé Lionel Duchamp et Olivier Dutour, les co-dirigeants de Menuiserie Simonetti. Ce duo d'entrepreneurs, qui a pris les rênes en août 2014 de cette PME d'une vingtaine de salariés, a su franchir avec succès les différentes étapes de la transmission. Ils étaient donc tout choisis pour témoigner. *"Nous savions ce que nous voulions, nous ne cherchions pas juste à reprendre une entreprise,* explique Lionel Duchamp. *Par notre histoire familiale et par goût, nous avons ciblé exclusivement les entreprises de charpente ou de menuiserie".* Avant de se lancer, ces ingénieurs de formation ont effectué une remise à niveau en suivant le module Réussir sa reprise à CCI formation. D'une durée de trois jours, ce stage leur a rafraichi la mémoire en matière juridique et financière. *"Ce format court nous convenait,* précisent-ils. *Nous sommes allés à l'essentiel et le contenu était bien adapté aux petites PME".* En parallèle, ils poursuivent leur recherche avant de dénicher la perle rare, la Menuiserie Simonetti. Le courant passe immédiatement avec Franck Simonetti, le vendeur. Les repreneurs ont inscrit leur projet d'entreprise dans la continuité ; ils se sont attachés à conserver le savoir-faire et la vingtaine de salariés, à poursuivre le développement et à accentuer l'activité de niches. *"Une relation de confiance s'est installée avec Franck Simonetti, qui nous apporte aujourd'hui encore son assistance,* indique Lionel Duchamp. *Je crois que l'une des clés de cette transmission réside dans notre duo. Nous nous connaissons depuis plus de trente ans et nous savons que nous pouvons compter l'un sur l'autre. C'est aussi un atout pour le cédant qui a été confronté à la solitude du chef d'entreprise face à des décisions à prendre".* Aujourd'hui, la PME de Décines se concentre sur de beaux projets, dont la conception, la fabrication et la pose de menuiseries au nouveau stade de l'Olympique lyonnais.



Lionel Duchamp et Olivier Dutour, repreneurs de Menuiserie Simonetti.

J.M BLACHE

www.cciformationpro.fr

simulation numérique

Testez, validez, optimisez !

La simulation numérique permet de visualiser des phénomènes physiques appliqués à un prototype virtuel dès la phase d'étude. Dès lors, les problèmes engendrés sont corrigés en amont des premiers essais. Une anticipation des incidents synonyme de gain de temps et de performance pour l'entreprise, dont l'internalisation de cette technique présente une réelle valeur ajoutée : fabriquer juste, avec la bonne matière et du premier coup. L'ENE aide les entreprises à atteindre cet objectif via son programme SI PME Simulation conçu autour de trois axes. En premier lieu, l'accompagnement par un référent technique du Centre technique des industries mécaniques (Cetim). Celui-ci intervient durant six demi-journées pour définir un plan d'actions selon la maturité de l'entreprise en matière de conception et de simulation. Puis un volet formation vient apporter une méthodologie (2 jours), ainsi que les bases d'utilisation d'un logiciel de simulation du marché (5 jours). Enfin, l'entreprise évalue *in situ* un logiciel mis à disposition par l'ENE durant une phase expérimentale de six mois. Elle peut ainsi se familiariser, se roder sur des cas réels et se projeter dans l'avenir avant d'investir dans son propre logiciel de simulation.

Alban Karnavos / 06 08 87 09 59
www.ene.fr



CCI DE LYON

Visite de proximité

Le 8 juin dernier, Emmanuel Imberton, président de la CCI de Lyon, s'est rendu à Sainte-Foy-lès-Lyon pour une visite de proximité. Après un moment d'échange avec les commerçants de la commune, il a été accueilli par Philippe Chirade, président du Réseau des entrepreneurs fidésiens (REFi) récemment créé. Emmanuel Imberton a constaté la dynamique de cette association fondée par 30 chefs d'entreprise du territoire et l'a encouragée à s'appuyer sur l'expertise de la CCI.



Marie-Ange Vernier, arrière-arrière petite-fille du créateur, responsable de création TSD-Lyon's Touch.

J.M BLACHE

prospection internationale

Des écharpes made in Lyon au pays du Soleil Levant

Le soyeux TSD-Lyon's Touch mise sur le *made in France* pour son développement à l'international. Cette entreprise familiale lyonnaise a participé, en mai, à une mission de prospection et à l'opération Bonjour France au Japon.

Depuis le XVIII[e] siècle, Tissage de Soieries et Dérivés (TSD) perpétue la tradition du tissage jacquard lyonnais. Cette entreprise familiale fabrique et commercialise, sous le nom Lyon's Touch, des collections d'écharpes et des foulards haut de gamme en matières naturelles (coton, laine, soie, cachemire…). Les produits sont garantis 100 % créés et tissés en France dans des ateliers à Vaulx-en-Velin labellisés Entreprise du patrimoine vivant (EPV). "*Le made in France est plus reconnu à l'étranger que chez nous,* explique Marie-Ange Vernier, l'arrière-arrière petite-fille du créateur aujourd'hui responsable de création. *Après l'Angleterre et la Suisse, nous ciblons notre développement international en direction du Japon et des Etats-Unis, deux pays sensibles aux produits haut de gamme français*". TSD a mis un premier pied sur le marché japonais en mai dernier à l'occasion de l'opération Bonjour France menée par CCI International. Durant une semaine, les écharpes Lyon's Touch ont été en vente dans un grand magasin tokyoïte. En parallèle, Marie-Ange Vernier a participé à une mission de prospection organisée par la CCI. "*Nous avons bénéficié d'un important soutien logistique. Un traducteur a été mis à notre disposition et nos documents commerciaux ont été adaptés,* précise-t-elle. *J'ai rencontré six clients potentiels, dont trois correspondaient à mes attentes. C'est une belle expérience et surtout un bon coup d'accélérateur à notre développement*". Depuis, une première commande est partie chez l'un de ces interlocuteurs ; une seconde est en préparation pour un autre revendeur. TSD compte poursuivre son implantation en Asie et vient de participer à une rencontre sur l'Asie du Sud-Est à la CCI. En ligne de mire : Singapour.

www.lyon.cci.fr
Aya Kitahama / 04 72 40 57 70

opéra énergie

UN SERVICE POUR RÉDUIRE SA FACTURE ÉNERGÉTIQUE

En moins d'un an, la jeune entreprise Opéra Energie, spécialisée dans les marchés de l'énergie, a gagné du terrain auprès des entreprises et des collectivités. Elle a suivi le Pack Création de la CCI.

En novembre 2014, Jean-Sébastien Degouve, juriste de formation, Julien Teddé, ingénieur et Nicolas Chevallier, commercial, créent Opéra Energie. Le cœur de métier des ces trois anciens cadres de GDF Suez : aider les entreprises et les collectivités à bien choisir leur contrat de gaz et d'électricité. Ils endossent d'une part le rôle de consultants pour les grands comptes : du conseil au suivi des consommations en passant par les négociations de contrats, et d'autre part, celui de courtiers pour les PME-PMI afin de proposer les meilleures offres de fournisseurs. "*Nous travaillons ensemble depuis longtemps et avons acquis une expertise dans les marchés de l'énergie. Voyant ces secteurs s'ouvrir avec la disparition des tarifs réglementés, nous avons saisi cette opportunité pour nous lancer*", expose Jean-Sébastien Degouve, président et co-fondateur. Pour créer leur entreprise et valider leur business plan, ils ont bénéficié du Pack Création de la CCI. "*Quand on démarre, on se demande si ça vaut le coup... Franchement, c'est un bon investissement ! Cela nous a été très utile, nous avons mieux structuré notre business plan et, du côté des financements, nous nous sommes engagés avec l'une des banques rencontrées par l'intermédiaire de la CCI. Par ailleurs, notre conseiller nous a incité à candidater à la Lyon CCI Academy. Nous avons bossé notre pitch... et nous avons gagné ! C'est toujours agréable d'être reconnu par le monde économique et ça donne un coup de pouce.*"

Plus d'une centaine de clients ont déjà fait appel à Opéra Energie et en 6 mois, la startup a réalisé un chiffre d'affaires de 260 000 euros. Huit commerciaux et ingénieurs ont rejoint le trio, ainsi qu'un responsable de la technologie afin de développer un outil facile d'utilisation pour les clients.



CCI DE LYON

Opéra Energie prévoit une belle croissance sur les trois prochaines années. Ici, Julien Teddé et Jean-Sébastien Degouve.



850 exposants sont attendus à Eurexpo du 17 au 21 novembre.

SOLUTRANS

solutrans

Le carrefour des innovations de la filière camion

Unique manifestation française réunissant l'ensemble des acteurs de la filière camion, le salon Solutrans présente, du 17 au 21 novembre prochains à Eurexpo, les nouveautés et les innovations de quelque 850 constructeurs de poids lourds, fabricants de remorques et semi-remorques, carrossiers et équipementiers. Pour la première fois, les professionnels du secteur des véhicules utilitaires légers animeront un village Carrosserie et aménagement, tandis qu'un espace Formation aux métiers de la carrosserie recevra collégiens, lycéens et étudiants désireux de découvrir les opportunités proposées par cette filière.

Parmi les temps forts de la manifestation, la remise du prix international *Truck of the Year,* le 17 novembre au Palais du commerce. Ce trophée récompense un camion commercialisé dans l'année pour sa contribution à l'amélioration des standards en termes d'efficacité du transport routier, de préservation de l'environnement et de sécurité. Dans la foulée, la CCI remettra les Prix de l'innovation dans deux catégories : Carrossiers constructeurs et Équipementiers.

www.solutrans.fr

EN BREF

Sécurisez votre système informatique

Parce que la maîtrise de la sécurité du système d'information est devenue l'un des enjeux majeurs pour les entreprises, l'ENE propose un accompagnement pour faire face aux dangers liés aux usages du numérique. Exemple : le diagnostic de sécurité du système d'information (SI PME SSI). Un expert se rend dans l'entreprise pour réaliser un audit puis propose un plan d'actions et des mesures correctives à mettre en place.

www.ene.fr

6 clés pour (mieux) booster sa productivité

Achat et sous-traitance, gestion des commandes, conception et industrialisation, planification logistique... la CCI édite un guide recensant les"6 clés" pour permettre aux entreprises industrielles de booster leur productivité. Objectif : repenser les étapes de la chaîne de valeur avec un focus particulier sur les processus internes, leviers de performance pour les PME (marketing, SI, innovation...).

www.lyon.cci.fr

Jeune entrepreneur cherche parrain

Chef d'entreprise ou manager confirmé, valorisez votre expérience en la transmettant à la nouvelle génération d'entrepreneurs ! La CCI organise régulièrement des petits-déjeuners gratuits de présentation du dispositif Parrainage d'entrepreneurs, qui a déjà séduit près de 300 dirigeants expérimentés. Prochains rendez-vous : les 27 octobre et 24 novembre de 9h à 10h30, au Palais du commerce.

www.lyon.cci.fr

Matériauthèque design

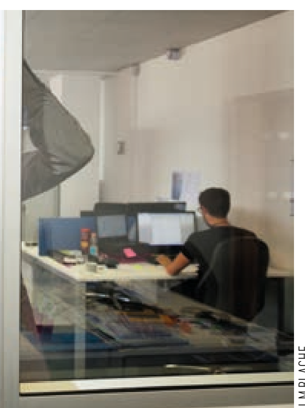
La Matériauthèque de la Cité du design est une base de données permettant aux entreprises de recenser leurs savoir-faire et de les faire connaître au niveau national. Unique en France, elle répertorie leurs procédés de transformation des matériaux, afin de favoriser l'innovation et les transferts d'utilisation. Toutes les entreprises de la Région Rhône-Alpes peuvent s'inscrire gratuitement.

http://www.citedudesign.com/fr/materiautheque

Matinale du numérique

Quels usages font les TPE-PME du numérique ? Quelle valeur ajoutée les outils numériques apportent-ils aux entreprises ? Comment la CCI peut vous accompagner dans votre transition numérique ? Voici en substance les thèmes qui seront abordés lors de la Matinale du numérique, le 30 septembre prochain au Palais du commerce. L'enquête réalisée par la CCI sur ce sujet sera dévoilée, ainsi que le nouvel événement qui se tiendra en 2016 pour accompagner les entreprises et les commerçants sur cette thématique.

Inscription sur
www.lyon.cci.fr (rubrique Agenda)

Renaud Sornin, président d'ALG.

J.M BLACHE

L'Europe soutient les PME innovantes

Programme de recherche et d'innovation de la Commission européenne, Horizon 2020 vise à renforcer la compétitivité de l'Europe et porte l'accent sur l'innovation et le soutien aux entreprises ayant vocation à mettre sur le marché de nouveaux produits ou process. Il intègre le dispositif Instrument PME destiné aux entreprises hautement innovantes et possédant une forte ambition à se développer, croître et s'internationaliser. Cet outil soutient et finance des projets lors de leurs différentes étapes : validation du concept et du business model, pré-industrialisation, marketing et premières commercialisations. Pour chacune des deux phases, des appels à projet sont lancés régulièrement dans l'année.

"Nous développons actuellement le premier réseau social européen de BtoB visant à faciliter les relations entre les acteurs de l'immobilier et de la construction grâce à une gestion simplifiée et fiable des documents administratifs, explique Renaud Sornin, le président d'ALG. *Nous avons été retenus par la Commission européenne avec à la clé une subvention de 50 000 euros investis dans l'évaluation du potentiel technologique et commercial, les études de marché.... En plus, nous avons bénéficié de l'accompagnement individualisé d'un coach sélectionné par la CCI, dans le cadre du réseau Enterprise Europe Network".*

ALG postule aujourd'hui à la phase 2 du programme dotée de 0,5 million à 2,5 millions d'euros de subventions. La PME vient également d'intégrer le programme Pépites de la CCI et de la Métropole et obtenu le Pass French Tech de Bpifrance.

Date butoir d'envoi des dossiers : le 25 novembre prochain.

www.horizon2020.gouv.fr

QUESTION À... JEAN-MARC ROUGNY,

responsable administratif et commercial de Dynamixités et d'IBS Lyon



DR

Qu'est-ce qui vous a poussé à vouloir mieux connaître les réseaux sociaux ?

Après la reprise en mai dernier d'IBS Lyon, le plus ancien centre d'affaires lyonnais, et la création de Dynamixités, premier espace de coworking dans le 9e arrondissement de Lyon, j'ai voulu constituer une nouvelle communauté, virtuelle cette fois-ci, via des comptes Facebook, Twitter et Linkedin. Mon idée est d'apporter aux coworkers des connaissances et des services supplémentaires via nos "amis" et "abonnés" qui pourraient venir dans nos locaux effectuer une présentation, échanger sur une thématique ou proposer des outils innovants. C'est aussi un moyen de nous faire connaître et d'accroître notre référencement sur internet. Des objectifs élevés qui demandent une bonne maîtrise de ces outils. J'ai donc suivi, en juin dernier, l'atelier Digital Camp proposé par CCI formation. Cette séance très pratique d'une journée m'a apporté les clés nécessaires à l'optimisation de notre présence sur les réseaux sociaux, aussi bien dans leur utilisation que pour les outils à disposition comme la programmation hebdomadaire des tweets. Je suis passé ainsi d'une vision "bricolo" à une utilisation organisée et efficace.

AGENDA

AGENCES CCI

ENTREPRENEURIAT

Des réunions pour vous guider dans les premiers mois d'activité.

Nouveaux entrepreneurs
Le 6 octobre et le 8 décembre à Corbas, le 2 décembre à Vaulx-en-Velin, le 8 décembre à Limonest et le 14 décembre à Givors.

10 clés pour entreprendre
Les 9, 16 et 30 octobre ; 6, 20 et 27 novembre ; 11 et 18 décembre à Lyon. Les 15 octobre et 19 novembre à Tarare.

RÉUNIONS D'INFO

Pour apporter des réponses en matière de développement commercial, RH...

Jeudis de l'Entreprise
La rupture conventionnelle du contrat de travail, le 1er octobre. La cybercriminalité, le 15 octobre. Le nouveau cadre législatif des baux commerciaux, le 5 novembre. L'e-réputation des dirigeants et des entreprises, le 19 novembre. Comprendre son bilan pour mieux gérer son entreprise, le 3 décembre. À Limonest.

Matinales des entreprises Centre-Est...
Financer le développement de votre entreprise autrement, le 2 octobre. La réponse électronique aux marchés publics, le 6 novembre. La sécurité des systèmes d'information, le 4 décembre. À Vaulx-en-Velin.

... et du plateau Nord
La prévention des risques, le 30 octobre à Caluire. Le numérique : accessibilité haut débit, le 27 novembre à Rillieux-la-Pape.

Cycle d'information de l'Orion...
Prévenir les risques psychosociaux, le 5 novembre. A Corbas.

... et du Val-de-Saône
Le référencement internet, le 24 novembre. À Genay.

Petits déjeuners RH
Les compléments de rémunération pour motiver mes salariés, le 1er octobre. Une équipe intergénérationnelle, un atout pour mon entreprise, le 1er décembre. À Givors.

Réunion d'information
La transmission d'entreprise, le 7 décembre à Givors.

PERMANENCES EXPERTS-COMPTABLES

Le 7 octobre à Corbas, le 21 octobre et le 18 novembre à Givors.


ISTOCK

J'active l'économie numérique dans mon entreprise !

L'ENE vous accompagne pour mettre en place ou améliorer vos dispositifs et vos outils numériques. Participez aux ateliers gratuits et profitez des conseils des professionnels pour innover dans votre entreprise et activer votre e-business. Ateliers Création et refonte de site web le 5 novembre ; Visibilité (optimiser le contenu des pages, bâtir une stratégie efficace grâce au choix des mots clés...) le 19 novembre ; Ecrire pour le web (présenter sa société, hiérarchiser un contenu, écrire un article....) le 15 octobre ; Réseaux sociaux (Facebook Twitter, Google+...) le 1er octobre ; Audit de site internet (audits technique, ergonomique et design...) le 26 novembre.

04 37 64 46 10 / www.ene.fr

PERMANENCES ÉLUS

Prenez rendez-vous avec les élus CCI référents de votre territoire : le 5 novembre à Vaulx-en-Velin, le 3 décembre dans toutes les agences de la CCI.

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Pour échanger dans la convivialité sur des pratiques de développement commercial.

CCI Business
Le 15 octobre à Tarare.

PETITS DÉJEUNERS PARRAINAGE D'ENTREPRENEURS

Pour les chefs d'entreprise qui souhaitent valoriser leur expérience en la transmettant à la nouvelle génération. Le 27 octobre et le 24 novembre à Lyon.

BOURSE DES ENTREPRISES : CESSION-REPRISE

Pour vous accompagner dans votre projet de transmission ou de reprise, la CCI organise une rencontre originale de mise en relation de cédants et de repreneurs d'entreprises, les 1er octobre et 17 décembre.

INTERNATIONAL

8 octobre 2015
Espagne
Comment bien recruter son agent commercial. Réunion suivie de rendez-vous individuels.

25 au 29 octobre 2015
Algérie : mission commerciale à Sétif, Alger et Oran
Mission menée conjointement par Gérard Collomb, sénateur-maire de Lyon, président de la Métropole de Lyon, du Pôle métropolitain Lyonnais et Emmanuel Imberton, président de la CCI de Lyon. Elle est ouverte à toutes les entreprises de la Métropole de Lyon et des agglomérations de Saint-Etienne Métropole, de Capi-Porte de l'Isère et du Pays Viennois.

16 au 18 novembre 2015
Mission de prospection au Japon
Identifiez et rencontrez des distributeurs ou clients potentiels japonais.

17 au 19 novembre 2015
Kazakhstan
Rencontres d'affaires multisectorielles dans la capitale Astana.

24 novembre 2015
Liban
Découvrir les opportunités d'affaires au Liban. Réunion suivie de rendez-vous individuels.

2 décembre 2015
Vietnam
Réunion sur les perspectives de développement avec le Vietnam dans le cadre de l'accord de libre-échange, en partenariat avec l'ambassade du Vietnam en France.

10 décembre 2015
Allemagne
Journée de rendez-vous individuels avec la CCFA.

POUR TOUTES CES INFOS +SUR
www.lyon.cci.fr / rubrique Agenda ou allo CCI : 04 72 40 58 58

FORMATION

5 et 6 octobre 2015
L'essentiel en droit du travail
Elise Palmigiani / 04 72 53 88 15

Elaborez votre plan d'action commerciale
Dorothée Belloir Merlevede / 04 72 53 88 28

8 octobre 2015
Comptabilité débutant
Christine Genevois / 04 72 53 88 21

8, 9 et 15 octobre 2015
La douane et l'entreprise
Dorothée Belloir Merlevede / 04 72 53 88 28

15 et 16 octobre 2015
Managers, développez votre leadership
Elise Palmigiani / 04 72 53 88 15

2 novembre au 18 décembre 2015
Cycle gestion
Christine Genevois / 04 72 53 88 21

19 et 20 novembre 2015
Etre vu et être lu sur le web
Christine Genevois / 04 72 53 88 21

17 et 24 novembre, 1er décembre 2015
Assistant(e), optimisez votre efficacité et vos qualités relationnelles
Elise Palmigiani / 04 72 53 88 15

+SUR **www.cciformationpro.fr**

SALONS

30 septembre au 2 octobre 2015
Rencontres nationales du transport public
Eurexpo, Chassieu
01 48 74 04 82
www.rencontres-transport-public.fr

8 au 11 octobre 2015
Viving Lyon
Le salon de l'habitat, de la construction et de la rénovation
Eurexpo, Chassieu
04 78 17 63 15 / www.lyon.viving.fr

12 au 18 octobre 2015
Festival Lumière
Grand Lyon
04 78 76 77 78
www.festival-lumiere.org

28 et 29 octobre 2015
Blend Web Mix
La conférence de ceux qui font le web
Cité Centre de Congrès, Lyon
www.blendwebmix.com

28 octobre au 1er novembre 2015
Equita' Lyon
Le salon du cheval
Eurexpo, Chassieu
04 78 17 62 50
www.equitalyon.com



PREVENTICA

13 au 15 octobre 2015
Maîtriser les risques professionnels
Preventica, le rendez-vous des acteurs de la maîtrise des risques professionnels, s'installe à Eurexpo du 13 au 15 octobre. Au programme : 380 exposants et plus de 120 conférences pour permettre aux visiteurs de mieux cerner les grands enjeux du bien-être au travail et de la sécurité des entreprises. L'occasion également de faire le point sur les derniers dossiers d'actualité : compte pénibilité, risques psychosociaux, accessibilité du travail aux personnes handicapées... Un zoom particulier sera proposé cette année sur les secteurs d'activité à risques plus élevés : bâtiment, intérim, industrie, secteur hospitalier...
www.preventica.com / 05 57 54 38 20

5 novembre 2015
L'industrie du futur, du concept au vécu
Le forum des Projets industriels organisé par la Métallurgie rhodanienne
Cité des entreprises, Lyon
04 78 77 06 01 / www.metallurgie.org

6 au 8 novembre 2015
Epoqu'Auto
Salon international de l'automobile et de la moto ancienne
Eurexpo, Chassieu
04 72 12 14 95 / www.epoquauto.com

17 au 19 novembre 2015
Europack Euromanut CFIA
L'événement des professionnels de l'équipement, de l'emballage, du marquage et de la manutention
Eurexpo, Chassieu
05 53 36 78 78
www.europack-euromanut-cfia.com

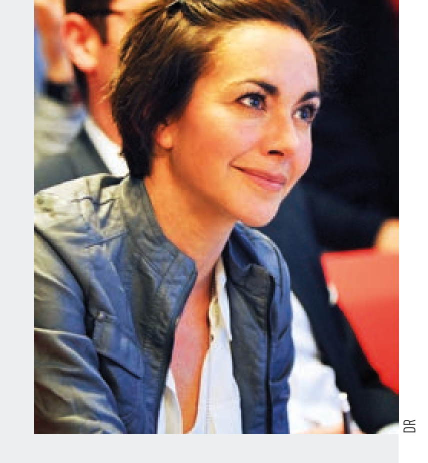
19 au 22 novembre 2015
Marché des Soies
Palais du commerce, Lyon
04 72 53 72 00 / www.intersoie.org

20 au 23 novembre 2015
Vivez nature
Le salon du bio, du naturel et du bien-être en Rhône-Alpes
Eurexpo, Chassieu
04 72 22 33 44 / www.vivez-nature.com

22 et 23 novembre 2015
Beauté Sélection
Salon professionnel de la coiffure et de l'esthétique
Eurexpo, Chassieu
03 28 07 32 95 / www.beauteselection.com

1er au 3 décembre 2015
Paysalia
Salon paysage, jardin et sport
Eurexpo, Chassieu
04 78 17 63 01 / www.paysalia.com

Pionnière du web et du e-commerce en France, Catherine Barba vient de s'installer à New York pour mieux observer, encore, l'univers du *retail*. Une nouvelle expérience pour cette femme à l'origine de l'un des tout premiers portails de shopping en ligne. Vision d'avant-garde.



DR

CATHERINE BARBA : "LA BOUTIQUE DE DEMAIN DEVRA ANTICIPER LES ATTENTES DU CLIENT."

(profil)

Septembre 2015
S'installe à New York et crée PEPS (Pleins d'expériences pour se réinventer)

2011
Publie le rapport *2020, la fin du e-commerce ?*

2010
Crée le Lab e-commerce, laboratoire des startups innovantes, tendances digitales et bonnes pratiques e-commerce

2003
Lance le portail de shopping Cashstore

Comment la transition numérique bouleverse-t-elle le commerce ?

Elle est une véritable révolution en France où l'on a davantage la culture du produit que celle du client ! J'observe qu'elle ne s'opère positivement que portée tout en haut par un dirigeant convaincu que si c'est bon pour le client, c'est bon pour l'entreprise. Aujourd'hui, nous sommes tous connectés, toujours et partout. Une tendance qui va bien sûr s'intensifier dans les années à venir. Nos commerçants doivent avoir à l'esprit que l'e-commerce est devenu une pratique familière et que leurs clients achètent autrement. Un magasin n'est plus un lieu à part, avec une existence propre. Il est à tout moment relié au monde virtuel par les clients eux-mêmes à travers leur mobile. Et ce avant, pendant et après l'achat. Près de 80 % des clients effectuent aujourd'hui un repérage en ligne avant un achat en magasin. Pour ne pas être en décalage, il faut apprendre à travailler avec les outils numériques et parler la langue du *web-to-store*, du *click and collect* ou du *store locator*. Par exemple, l'enseigne But a équipé ses vendeurs de tablettes ; sa concurrente Darty permet de retirer en points de vente les articles achetés en ligne ; la marque Bonpoint offre la possibilité de commander sur le web alors que l'on se trouve dans la boutique... Autant d'innovations qui enrichissent leurs offres et services.

C'est aussi un moyen d'accroître son business...

Investir dans un site représente une bonne manière d'aller chercher du chiffre d'affaires additionnel et de nouveaux clients au-delà de sa zone de chalandise. Mais il ne faut pas attendre une rentabilité du site e-commerce à court terme, sinon on ne fait rien ! La création d'un site, le référencement, les *shooting* catalogue, la logistique... tout cela coûte cher et n'est pas rentable immédiatement. Les commerçants ne doivent pas se décourager et tabler sur le moyen terme.

Est-ce que cette révolution ne laisse pas sur le bord de la route les magasins de quartier et de centre-ville ?

Non, le magasin n'est pas mort, loin de là... Comme l'a si bien dit Charles Darwin : *"Les espèces qui survivent ne sont pas les plus intelligentes ni les plus fortes, mais celles capables de s'adapter"*. Les commerçants doivent raisonner numérique et intégrer ces outils pour prolonger en magasin l'expérience que les consommateurs vivent sur internet. Ce n'est pas en déployant une politique de *low cost* que les enseignes motiveront leurs clients à sortir de chez eux pour se rendre en points de vente. C'est en leur promettant une expérience d'achat qui vaille le déplacement.
Le commerçant doit donner l'envie d'avoir envie en revenant aux basiques : le regard, le sourire, l'accueil, l'humain, la valeur ajoutée. Ce n'est pas tant le produit que le client vient acheter mais une expérience, du lien social, des émotions. Paradoxalement, plus l'ère du digital s'intensifie, plus on attend des vendeurs en boutique qu'ils soient sympathiques, de bons conseils et aptes à nouer une relation. Si on a longtemps cru que le e-commerce allait tuer le commerce, on en revient aujourd'hui. On renoue avec la quintessence même de l'esprit commerçant... à condition que l'expérience d'achat en magasin soit qualitative, évidemment !

"Le commerçant doit donner l'envie d'avoir envie... par le regard, le sourire, l'accueil, l'humain, une valeur ajoutée."

Quels sont les prochains grands enjeux auxquels le commerce va devoir se confronter ?

Nos commerçants sont en retard par rapport à leurs homologues américains, qui ont bien compris la nécessité de récompenser l'effort du déplacement *in situ*. S'interroger sur le nouveau rôle du magasin pour donner envie de se déplacer, de rester et d'acheter, ce n'est pas juste théâtraliser son lieu de vente avec les outils digitaux. C'est comprendre et anticiper les attentes du client. Par exemple en sachant proposer des promotions sur les produits préférés de sa clientèle, en transférant la facture directement par mail, en utilisant le paiement sans contact. Réussir sa transition numérique passe par une refonte profonde du rôle et de la compétence des vendeurs. Ceux-ci sont destinés à transformer les boutiques en lieux de relations et de services à forte présence humaine. Ce n'est pas simple mais si le client, chez vous, ne se sent pas plus aimé et reconnu qu'ailleurs, il ne viendra plus !





LE PARC OLYMPIQUE LYONNAIS...

...SPECTACLE ET BUSINESS,
DES OFFRES À LA HAUTEUR DE VOS AMBITIONS.

LOGES

105 ESPACES PRIVATIFS DE PLUS DE 35 M²,
PRENEZ LES CLÉS !

BILLETTERIE

1500 PLACES EN BORD DE TERRAIN,
AU PLUS PRÈS DE L'ACTION !

SALONS

7 AMBIANCES DIFFÉRENTES,
POUR PARTAGER DES ÉMOTIONS AVEC VOS INVITÉS !

SÉMINAIRES

DE 10 À 50000 PERSONNES,
VOS ÉVÉNEMENTS SUR MESURE !

TOUS LES SPECTACLES

PLUS QUE VOUS NE POUVEZ L'IMAGINER !

VOS CONTACTS

LOGES ET SALONS
Florent COULON / 04 26 29 69 98
hospitality@olympiquelyonnais.com

BILLETTERIE
Nathalie D'AMBROSIO / 04 26 29 69 24
billetterie.entreprises@olympiquelyonnais.com

SÉMINAIRES
Jean-Marie HEBERT / 04 26 29 69 67
event@olympiquelyonnais.com

www.olentreprises.com